

ОАО «Минойтовский ремонтный завод» резидент Республики Беларусь (д. Минойты, Лидский р-н), именуемый в дальнейшем «Предприятие», в лице директора Гейштовта Богдана Вацлаваовича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ООО «МЕРКАТУС» резидент Российской Федерации (г. Смоленск), именуемое в дальнейшем «Дилер», в лице генерального директора Манюкова Антона Станиславовича, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора.

- 1.1. В соответствии с условиями настоящего договора Дилеру предоставляется право реализации, рекламы, гарантийного и послегарантийного обслуживания производимой Предприятием сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней (далее – товар) на территории Российской Федерации (далее – договорная территория).
- 1.2. В течение срока действия настоящего договора с целью реализации товара Дилер имеет право использовать в рекламных целях товарный знак Предприятия, относящийся к товару.
- 1.3. Дилер самостоятельно от своего имени и за свой счет осуществляет реализацию товара, приобретенного у Предприятия, на договорной территории, обеспечивая ее дальнейшее техническое сопровождение. Дилер принимает на себя все риски, связанные с реализацией товара и действует в рамках своей обычной деятельности.
- 1.4. Предприятие не несет ответственности перед покупателями товара за действия Дилера.
- 1.5. Подписывая настоящий договор Дилер подтверждает, что надлежащим образом и в полном объеме изучил технические характеристики сельскохозяйственной техники, производимой Предприятием, включая применимость конкретных моделей в зависимости от типов и характеристик почв и иных условий эксплуатации, в которых они будут использоваться.
- 1.6. Подписывая настоящий договор Дилер подтверждает, что самостоятельно выбирает конкретную модель сельскохозяйственной техники, производимой Предприятием, и самостоятельно несет за это ответственность.
- 1.7. Основная цель договора – увеличение объемов продаж товара изготавливаемого Предприятием, обеспечение бесперебойной работы товара в гарантийный и послегарантийный период.

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Дилер обязуется:

- 2.1.1 Осуществлять комплекс мероприятий по продвижению Товара на договорной территории. Комплекс мероприятий определяет Дилер самостоятельно с учетом рекомендаций Предприятия.
- 2.1.2 Организовать работу по реализации, гарантийному и послегарантийному обслуживанию Товара.
- 2.1.3 В период срока действия настоящего договора Дилер обязуется производить у Предприятия закупки товара на сумму не менее 150 000 долларов США.
- 2.1.4 Без предварительного письменного согласия Предприятия не поставлять и не распространять как прямо, так и косвенно Товар производства третьих лиц, аналогичный или подобный Товару Предприятия.
- 2.1.5 Предпринимать все необходимые действия для максимального увеличения продаж товара.
- 2.1.6 Осуществлять предпродажную подготовку товара, проводить инструктаж покупателей по правилам безопасности, эксплуатации и технического обслуживания товара.
- 2.1.7 Объяснять покупателям условия гарантийной политики Предприятия.
- 2.1.8 Организовать учет всех выявленных неисправностей в процессе предпродажной подготовки, гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации товара.
- 2.1.9 Обеспечивать возможность хранения запасных частей резервного фонда на складе Дилера; использовать резервный фонд запасных частей только для восстановительного ремонта товара находящегося на гарантийном обслуживании.
- 2.1.10 Устранять выявленные дефекты в товаре путем замены или ремонта вышедших из строя деталей:
 - бесплатно для потребителей товара, если виновная сторона дефекта - Предприятие и срок гарантии на товар не истек,
 - за оплату - во всех остальных случаях.
- 2.1.11 Самостоятельно нести затраты за выполнение услуг, связанных с ремонтом, гарантийным и послегарантийным обслуживанием Товара.
- 2.1.12 Предоставлять "Акт-рекламацию", в случае выхода из строя товара в гарантийный период, а также хранить узлы и агрегаты вышедшие из строя для дальнейшей передачи их Предприятию. В случае невыполнения данных требований, на переданные для ремонта и обслуживания новые запасные части, Предприятием будет выставлен счет на приобретение данных запасных частей. Дилер обязан оплатить счет в течение 10 дней от даты его выставления Предприятием.
- 2.1.13 Разработать, согласовать с Предприятием и осуществлять программу рекламных мероприятий на договорной территории. Сотрудничать с Предприятием в рекламных компаниях в целях привлечения дополнительных покупателей и расширения рынков сбыта товара.
- 2.1.14 Принимать участие в выставках, проводить презентации и осуществлять активную маркетинговую политику по продвижению товара на договорной территории.
- 2.1.15 Проводить маркетинговые исследования и анализ конъюнктуры рынка аналогичного товара на договорной территории и представлять информацию о результатах исследований Предприятию с целью формирования последним программы производства выпускаемой техники, запасных частей, узлов и агрегатов в т.ч. и новых их видов.

2.1.16 Представлять ежеквартальную информацию, связанную с ходом выполнения настоящего договора, а также с проблемами технического характера связанными как с реализацией товара, так и его эксплуатацией, а также сообщать о пожеланиях и критике покупателей и деятельности конкурирующих фирм.

2.1.17 Оказывать потребителям необходимую консультационную помощь при выборе товара, в том числе о применимости товара в регионе потребителя; информировать о новинках и конструкторских изменениях в выпускаемой Предприятием технике.

2.1.18 По требованию Предприятия информировать о состоянии реализованной продукции, об уровне и интенсивности её эксплуатации.

2.1.19 Не регистрировать сходные товарные знаки на территории соответствующего регионального рынка в отношении собственных товаров как в течение срока действия внешнеторгового дистрибьюторского договора, так и по его окончании.

2.1.20 Соблюдать действующие законы, предписания и другие нормативные документы, имеющие отношение к реализации товара, и избегать всех вводящих в заблуждение незаконных методов деятельности, осуществлять свою деятельность таким образом, чтобы поддерживать и укреплять положительное общественное мнение по отношению к Предприятию и продукции.

2.2. Дилер имеет право:

2.2.1. Формировать собственную сбытовую сеть и заключать с третьими лицами (субдилерами) договоры на распространение Товара, оставаясь ответственным за их действия перед Предприятием.

2.3. Предприятие обязуется:

2.3.1. Предоставить Дилеру актуальный перечень цен на товар. Уровень цен устанавливается в соответствии с прейскурантом, утвержденным Предприятием. Предоставить Дилеру скидку в размере 10% от стоимости партии товара при условии осуществления Дилером 100% предварительной оплаты.

2.3.2. При изменении цен Предприятие уведомляет Дилера самостоятельно либо по их запросу, причем действие ранее заключенных сделок не изменяется.

2.3.3. Предоставлять Дилеру необходимую информацию касательно выпускаемой Предприятием продукции по его запросу в минимально короткий срок.

2.3.4. Информировать Дилера о запросах на приобретение продукции Предприятия от клиентов, находящихся в территориальной близости от Дилера и направлять клиента к Дилеру.

2.3.5. Своевременно информировать Дилера об изменениях конструкции производимой им техники.

2.3.6. Поставлять Дилеру продукцию, соответствующую техническим условиям, стандартам Предприятия и действующим нормативным документам.

2.3.7. В случае необходимости направлять своих специалистов для оказания помощи в гарантийном ремонте продукции, подготовке специалистов по ремонту и обслуживанию товара.

2.3.8. Обеспечивать консультации коммерческих и технических специалистов Дилера.

2.3.9. Обеспечивать Дилера нормативно-технической документацией, необходимой для проведения технического обслуживания, своевременного и качественного устранения неисправностей товара.

2.4. Предприятие имеет право:

2.4.1. Требовать от Дилера представления подробной информации о ходе исполнения Договора.

2.4.2. Самостоятельно производить реализацию товара на договорной территории.

3. Взаимные обязательства Сторон

3.1. Стороны обязуются добросовестно выполнять принятые на себя по настоящему договору обязательства.

3.2. Оказывать друг другу информационные услуги, как коммерческого, так и технического характера, если они представляют интерес для какой либо из Сторон. Выполнение данного пункта договора не должно сопровождаться нарушениями условий других заключенных Сторонами договоров.

4. Порядок поставки товара.

4.1. Поставка товара Дилеру производится в количестве, ассортименте, сроки, по цене, с условиями оплаты и поставки в соответствии с отдельными договорами поставки, заключенными на основании и в рамках исполнения настоящего Договора.

5. Качество товара. Гарантийное обслуживание.

5.1. Качество товара должно соответствовать техническим условиям, стандартам Производителя и действующему законодательству Республики Беларусь и Евразийского экономического союза.

5.2. Приемка товара по количеству и качеству осуществляется в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденным постановлением Совета Министров РБ от 03.09.2008 № 1290.

5.3. Гарантийный срок на товар составляет 12 месяцев с даты ввода в эксплуатацию. Начало течения гарантийного срока на товар не может превышать 3-х месяцев с момента его отгрузки со склада Предприятия.

5.4. Предприятие не несет ответственности за качество продукции и снимает с себя гарантийные обязательства:

- если Дилер (иное лицо) внес конструктивные изменения в продукцию без согласования с Производителем;

- при использовании Дилером (иным лицом) продукции не по назначению;

- при нарушении руководства по эксплуатации товара;

- в случае реализации товара Дилером (иным лицом) за пределы договорной территории без согласования с Предприятием.

5.5. Гарантия не распространяется на повреждения, возникшие в результате событий чрезвычайного характера, обстоятельств непреодолимой силы или вмешательства третьего лица.

5.6. Порядок и сроки выставления, рассмотрения и удовлетворения рекламаций определяют в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

5.7. При поставке некачественного товара, Предприятие обязуется за свой счёт произвести его замену на качественный экземпляр в разумные сроки, но не позднее 30 календарных дней с момента поступления письменного обращения Дилера с приложением соответствующего надлежаще оформленного акта-рекламации, в т.ч. от эксплуатирующего товар потребителя.

5.8. При поставке некачественного и/или некомплектного товара транспортом Предприятия на условиях франко-склад Дилера, составление акта-рекламации, информирование и вызов представителя Предприятия обязательны непосредственно в день фактического поступления техники на склад Дилера. При нарушении этих условий претензии по качеству не принимаются.

6. Цена товара. Условия и порядок расчётов.

6.1. Дилер приобретает продукцию по ценам, установленным Предприятием, в соответствии с отдельными договорами поставки, заключёнными на основании и в рамках исполнения настоящего Договора.

6.2. Дилер самостоятельно устанавливает цену реализации продукции на уровне, обеспечивающем конкурентоспособность товара на рынке договорной территории, но не ниже цен, установленных Предприятием.

6.3. Разница между закупочной ценой и ценой реализации составляет доход Дилера и в необходимых объёмах направляется на рекламу, маркетинговые исследования, предпродажную подготовку, гарантийный ремонт, организационные и иные расходы.

6.4. Стоимость товара, указанная в пункте 2.1.3. настоящего договора, является ориентировочной и может быть изменена в ходе исполнения Договора без внесения в его текст изменений. При этом общая стоимость товаров будет определяться как сумма стоимости товаров, поставленных в соответствии с отдельными договорами поставки, заключёнными в период действия, на основании и в рамках исполнения настоящего Договора.

6.5. Условия оплаты за товар определяются в соответствии с отдельными договорами поставки, заключёнными в период действия, на основании и в рамках исполнения настоящего Договора.

7. Конфиденциальность.

7.1. Любая информация, передаваемая Сторонами друг другу в период действия Договора, разглашение которой может нанести ущерб любой из Сторон, является конфиденциальной и не подлежит разглашению третьим лицам, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством Республики Беларусь.

8. Форс-мажорные обстоятельства

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если это неисполнение стало следствием обстоятельств непреодолимой силы. Под обстоятельствами непреодолимой силы понимаются обстоятельства, возникшие после заключения настоящего договора в результате событий чрезвычайного характера, которые Сторона не могла ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. К таким обстоятельствам чрезвычайного характера относятся: наводнение, пожар, землетрясение или иные явления природы, а также войны, военные действия, изменения законодательства, делающие невозможным исполнение принятых обязательств.

8.2. При наступлении указанных обстоятельств Сторона должна в течение 3 дней известить о них в письменной форме другую Сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также по возможности оценку их влияния на исполнение Стороной своих обязательств по настоящему договору и срок исполнения обязательств.

8.3. При прекращении указанных обстоятельств Сторона должна в течение 3 дней известить об этом другую Сторону в письменном виде.

8.4. Если Сторона не направит или несвоевременно направит извещение, предусмотренное в пп.8.2 и 8.3 настоящего договора, она обязана возместить другой Стороне документально подтвержденные убытки, причиненные неизвещением или несвоевременным извещением.

8.5. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства, указанные в п.8.1 настоящего договора, должна передать другой Стороне удостоверение торгово-промышленной палаты или иной компетентной организации соответствующей страны о наличии этих обстоятельств.

8.6. В случаях, предусмотренных в п.8.1 настоящего договора, срок выполнения обязательств по настоящему договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия.

8.7. В случаях, когда указанные в п.9.1 настоящего договора обстоятельства и их последствия продолжают действовать более 3 месяцев или когда при наступлении данных обстоятельств становится ясным, что они и их последствия будут действовать более этого срока. Стороны в возможно короткий срок проведут переговоры с целью выявления приемлемых для них альтернативных способов исполнения настоящего договора и достижения соответствующей договоренности. При этом любая Сторона может отказаться от дальнейшего исполнения настоящего договора.

9. Ответственность сторон.

9.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по Договору Стороны несут ответственность, предусмотренную Договором и действующим законодательством Республики Беларусь.

9.2. В случае если не исполнение или ненадлежащее исполнение как настоящего договора, так и иных договоров заключённых в рамках его исполнения, одной из Сторон явилось причиной нанесения другой стороне убытков, виновная сторона обязана возместить их другой стороне в полном объёме.

9.3. В случае возникновения споров между Дилером и Предприятием по вопросам, предусмотренным настоящим договором или в связи с ним, Стороны примут все меры к разрешению их путем переговоров.

9.4. В случае невозможности разрешения указанных споров путем переговоров, спор передаётся на рассмотрение в Экономический суд Гродненской области Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

