

# ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР № 12/19

г. Орша

«19» марта 2019 г.

ОАО «Оршаагропроммаш», именуемое в дальнейшем «Производитель», в лице директора Лаптинского А.Ю., действующего на основании Устава, с одной стороны, и ООО «МЕРКАТУС», именуемое в дальнейшем «Дилер», в лице генерального директора Манюкова А.С., действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

## 1. ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

Используемые в настоящем договоре термины и понятия обозначают:

1.1. Продукция - товар, изготавливаемый Производителем.

1.2. Производитель - организация, изготавливающая продукцию.

1.3. Дилер - субъект товаропроводящей сети, осуществляющий реализацию продукции Производителя от своего имени за свой счет на условиях, определенных настоящим договором.

1.4. Договорная территория - часть рынка сбыта продукции, на которой Дилеру предоставляется право реализации продукции и представления интересов Производителя, имеющая определенные географические границы.

## 2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. В соответствии с условиями настоящего договора Дилеру предоставляется право реализации, рекламы, гарантийного обслуживания продукции на территории Российской Федерации (далее - договорная территория).

2.2. Дилер самостоятельно от своего имени и за свой счет осуществляет реализацию продукции, приобретенной у Производителя, на договорной территории, обеспечивая ее дальнейшее техническое сопровождение.

2.3. Производитель не несет ответственности перед покупателями продукции за действия Дилера на договорной территории.

## 3. ОБЯЗАННОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Производитель обязуется:

3.1. Поставлять Дилеру продукцию, соответствующую техническим условиям, стандартам Производителя и действующим нормативным документам, в количестве, ассортименте, сроки, по цене и на условиях в соответствии с заказом Дилера на основании отдельного договора поставки.

3.2. Обеспечивать Дилера нормативно-технической документацией, необходимой для своевременного и качественного устранения неисправностей продукции.

3.3. Возмещать Дилеру стоимость вышедших из строя в гарантийный период деталей или производить их замену на новые на основании актов-рекламаций, оформленных в установленном порядке.

## 4. ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

Дилер обязуется:

4.1. Организовать работу по реализации, гарантийному обслуживанию продукции на договорной территории.

4.2. В случае возникновения со стороны Производителя возражений, связанных с реализацией продукции и представлением интересов предприятий-конкурентов на договорной территории, Дилер обязуется приостановить указанные действия до разрешения ситуации, либо расторгнуть настоящий договор.

А.Ю. Лаптинский

А.С. Манюков

4.3. Реализовывать продукцию только на договорной территории. Дилер имеет право реализовывать продукцию вне договорной территории только после получения письменного согласия Производителя.

4.5. Предпринимать все необходимые действия для максимального увеличения продаж продукции на договорной территории.

4.6. Осуществлять предпродажную подготовку продукции, проводить инструктаж покупателя по правилам безопасности, эксплуатации и обслуживания продукции.

4.7. Объяснять покупателю условия гарантитной политики Производителя, а также договорной гарантии на поставляемую продукцию.

4.8. Организовать учет всех выявленных неисправностей в процессе предпродажной подготовки, гарантитного периода эксплуатации продукции.

4.9. Устранять, выявленные в период действия гарантитного срока дефекты, путем замены или ремонта вышедших из строя деталей продукции:

- бесплатно для потребителей продукции, если виновная сторона дефекта - Производитель,

- за оплату - во всех остальных случаях.

Дефектные детали (продукцию) Дилер возвращает Производителю, Производитель обязуется при предоставлении подтверждающих документов, возместить Дилеру понесенные расходы, связанные с выполнением ремонтных работ и замене деталей (продукции).

4.10. Разработать, согласовать с Производителем и осуществлять программу рекламных мероприятий на договорной территории. Сотрудничать с Производителем в рекламных компаниях в целях привлечения дополнительных покупателей и расширения рынков сбыта продукции.

4.11. Принимать участие в выставках, проводить презентации и осуществлять активную маркетинговую политику по продвижению продукции на договорной территории.

4.12. Проводить маркетинговые исследования и анализ конъюнктуры рынка аналогичной продукции на договорной территории и представлять информацию о результатах исследований Производителю.

4.13. Ежемесячно до 25 числа информировать Производителя о планируемых объемах и ассортименте заказов продукции на следующий месяц.

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

## 5. ЦЕНА ПРОДУКЦИИ

5.1. Дилер приобретает продукцию по ценам, установленным Производителем.

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

5.3. Производитель предоставляет Дилеру скидку при приобретении продукции в размере в соответствии с накопленным объемом поставки, исчисляемого с учётом всех уже осуществленных поставок по текущему календарному году, согласно действующей Политике продаж Производителя.

5.4. Разница между закупочной ценой и ценой реализации составляет доход Дилера и в необходимых объемах направляется на рекламу, маркетинговые исследования, предпродажную подготовку, организационные и иные расходы.

## 6. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

6.1. Качество продукции должно соответствовать техническим условиям, стандартам Производителя и действующему законодательству Республики Беларусь.

А.Ю. Лаптинский

А.С. Маноков

6.2. Производитель 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 инструкции по эксплуатации и обслуживанию продукции,
- в случае реализации продукции Дилером (иным лицом) за пределы договорной территории без согласования с Производителем.

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

6.4. Порядок и сроки выставления, рассмотрения и удовлетворения рекламаций определяются в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

## 7. ОТЧЕТНОСТЬ

7.1. В целях контроля и получения Производителем необходимой информации Дилер обязан предоставлять Производителю по его требованию:

- отчет о реализации продукции;
- информацию о компаниях, продающих продукцию, конкурентную с продукцией Производителя на закрепленной территории;
- ценовые предложения компаний, продающих продукцию, конкурентную с продукцией Производителя на закрепленной территории (не реже 1 раза в 6 месяцев, а также по требованию);
- информацию об остатках продукции Производителя на первое число отчетного месяца на складах (ежемесячно);
- информацию о рассылках, презентациях, публикациях в СМИ на закрепленной территории (ежеквартально);
- статистику продаж по закрепленным регионам.

7.2. В случае не предоставления Дилером отчета согласно п. 7.1. договора, Производитель вправе остановить отгрузку в адрес Дилера на срок, соизмеримый со сроком задержки предоставления отчета.

## 8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

8.1. Производитель несет ответственность за поставку некачественной продукции, а также за несвоевременную поставку продукции в соответствии с отдельным договором на поставку продукции, заключенными на основании настоящего договора.

8.2. Производитель не несет ответственности за претензии и убытки, которые могут возникнуть у Потребителя Дилера в результате неквалифицированных действий последнего.

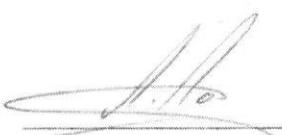
8.3. Производитель не несет ответственность по обязательствам Дилера перед третьими лицами.

8.4. Дилер несет ответственность в виде уплаты штрафа Производителю в размере 100% стоимости экспортируемой техники в случае нарушения самим Дилером территориальности продаж без согласия Производителя.

8.5. Дилер обязан возместить Производителю любые убытки, понесенные последним в виде санкций за нарушение законодательства Республики Беларусь, когда такое нарушение произошло в результате ненадлежащего и несвоевременного исполнения Дилером условий настоящего Договора и заключенного на его основании отдельного договора поставки.

8.6. Все исключительные права на использование товарного знака принадлежат Производителю. Все случаи использования логотипов и символики Производителя должны быть согласованы с Производителем.

## 9. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА



А.Ю. Лаптинский



А.С. Манюков

9.1. 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.

9.2. При наступлении указанных обстоятельств Сторона должна в течение десяти календарных 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.

9.3. При прекращении указанных обстоятельств Сторона должна в течение десяти календарных дней известить об этом другую Сторону в письменном виде.

9.4. Если Сторона не направит или несвоевременно направит извещение, предусмотренное в пп.9.2 и 9.3 настоящего договора, она обязана возместить другой Стороне документально подтвержденные убытки, причиненные неизвестием или несвоевременным извещением.

9.5. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства, указанные в п.9.1 настоящего договора, должна передать другой Стороне удостоверение торгово-промышленной палаты или иной компетентной организации соответствующей страны о наличии этих обстоятельств.

9.6. В случаях, предусмотренных в п.9.1 настоящего договора, срок выполнения обязательств по настоящему договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия.

9.7. В случаях, когда указанные в п.9.1 настоящего договора обстоятельства и их последствия продолжают действовать более трех 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.

9.8. Ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение Сторонами обязательств по настоящему договору регулируется условиями договора и законодательством Республики Беларусь.

## 10. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

10.1. В случае возникновения споров между Дилером и Производителем по вопросам, предусмотренным настоящим договором или в связи с ним, Стороны примут все меры к разрешению их путем переговоров. В случае невозможности разрешения указанных споров путем переговоров они должны разрешаться в судебном порядке в экономическом суде Витебской области в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Претензионный порядок досудебного урегулирования споров обязателен, срок ответа на претензию 14 (четырнадцать) рабочих дней.

## 11. СРОК ДЕЙСТВИЯ И ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

11.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями обеих Сторон и действует до «31» декабря 2019 года.

11.2. Настоящий договор может быть продлен по взаимному согласию Сторон.

11.3. Договор может быть досрочно расторгнут в одностороннем порядке любой из Сторон.

А.Ю. Лаптинский

А.С. Манюков

11.4. В случае расторжения договора Сторона должна предупредить об этом другую Сторону письменно за 1 (один) месяц (за исключением расторжения договора вследствие наступления форс-мажорных обстоятельств).

## 12. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

12.1. Все изменения и дополнения к настоящему договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями Сторон.

12.2. Все приложения к настоящему договору являются его неотъемлемой частью.

12.3. Настоящий договор составлен на русском языке в 2 (двух) экземплярах равной юридической силы.

## 13. АДРЕСА И БАНКОВКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

### ПРОИЗВОДИТЕЛЬ:

ОАО «Оршаагропроммаш»

Республика Беларусь

211388, Витебская область,  
г. Орша, ул. Ленина, 215

УНП 300051602

ПАО Сбербанк, г. Москва

SBERBANK, MOSCOW

к/с № 3010181040000000225

в ГУ Банка России по ЦФО

БИК 044525225, ИНН 7707083893

к/с 3011181070000000063,

SWIFT-код: SABRRU MM

на р/с

BY74AKBB3012000000382200000

в филиале 215 ОАО АСБ Беларусбанк

код AKBBVY21215

Открытое акционерное общество

«Сберегательный банк «Беларусбанк»

SWIFT-код: AKBBVY2X

БИК 153001795 (код 795)

УНП 100325912 ОКПО 37387991



А.Ю. Лаптинский

### ДИЛЕР:

ООО «МЕРКАТУС»

Российская Федерация

Юридический адрес: 214013, г. Смоленск, ул. Матро  
оф D8

Почтовый адрес: 214013, г. Смоленск, ул. Матросова  
D8

ИИН 6732104016

КПП 673201001

ОГРН 1156733005440

Банковские реквизиты:

р/с 40702810323250001200

кор/с 3010181010000000835

БИК 042007835

в филиале Банка ВТБ (ПАО) в г. Воронеж.

Контактный телефон: +7 (499) 941 06 53,

+7 (481) 254 26 23

+7 (920) 335 89 58

e-mail: trademes@gmail.com

web: www.mct-trade.ru

Генеральный директор



А.С. Манюков