

ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР № 004/24

г. Барнаул

«09» января 2024 г.

ООО ТД «ЕАТС», Дистрибьютор компании Shandong Weichai Lovol International Trading Co., Ltd., именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице директора Новокрещенова Антона Александровича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ООО ТК «АГРОЛИДЕР», именуемое в дальнейшем «Дилер», в лице директора Юзыпчука Артёма Сергеевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему Договору Поставщик обязуется передавать в собственность Дилеру, а Дилер обязуется принимать и оплачивать Продукцию в соответствии с условиями настоящего Договора.

2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

2.1. Стороны договорились о толковании основных понятий настоящего Договора следующим образом:

2.1.1. «Продукция» – Трактора, зерноуборочные комбайны и запасные части, поставляемая ООО ТД «ЕАТС».

2.1.2. «Закрепленная территория» – согласованные сторонами субъекты РФ, на территории которых Дилер имеет право осуществлять реализацию продукции, проводить мероприятия по продвижению и оказывать услуги по сервисному обслуживанию продукции.

2.1.3. «Дилер» – организация, осуществляющая продажу, продвижение, сервисное обслуживание продукции на территории Кемеровской области и Томской области (далее - закрепленная территория).

2.1.4. Дилерский товар (далее «товар»), указанным в настоящем соглашении, является продукция марки LOVOL.

2.1.5. «Потребитель» - физическое и (или) юридическое лицо, приобретающее продукцию у Дилера на основании договоров поставки (купи-продажи).

2.1.6. «Гарантийное обслуживание» - предпродажная подготовка, ввод изделия в эксплуатацию и устранение дефектов продукции в течение срока эксплуатации, установленного нормативно-технической документацией и техническими условиями изготовителя.

2.2. Остальные понятия трактуются и используются исходя из контекста, в котором они используются в настоящем Договоре.

2.3. В соответствии с настоящим Договором Дилеру предоставляется статус официального дилера ООО ТД «ЕАТС» на территории Кемеровской области и Томской области.

3. ГОДОВОЙ ПЛАН И ЦЕЛИ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

3.1 Годовой план продаж.

№	Количество		Итого
Квартал 1	Трактор	20	80
Квартал 2	Трактор	20	
Квартал 3	Трактор	20	
Квартал 4	Трактор	20	
Квартал 1	Комбайн		8
Квартал 2	Комбайн	3	
Квартал 3	Комбайн	5	
Квартал 4	Комбайн		

3.2. Дилер обязуется заключить соглашение о годовом маркетинговом плане с маркетинговой компанией ООО «ЛОВОЛСИБИРЬ» (Приложение №1)

4. УСЛОВИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТОРОН.

4.1. В рамках исполнения настоящего договора Дилер обязан:

Поставщик

Дилер

- не продавать продукцию третьим лицам вне закрепленной территории, определенной настоящим Договором.
 - строго придерживаться инструкций и указаний Поставщика, направленных на обеспечение соответствия уровня услуг Дилера условиям настоящего Договора, в том числе указаний про внешнее и внутреннее оформление торговых помещений Дилера, в которых осуществляется продажа продукции Поставщик.
 - не использовать от своего имени прямо или косвенно товарный знак или иную интеллектуальную собственность Поставщика, другие средства его индивидуализации, его имя, опыт, в связи с целью привлечения клиентов для реализации товаров и услуг других организаций, реализующих товар, аналогичный товару Поставщика, в том числе не использовать товарный знак Поставщика совместно с товарными знаками других продавцов товаров, аналогичных товару Поставщика, без предварительного письменного согласия Поставщика.
 - не вносить изменений в логотип, фирменные цвета, слоган, название Продукции, цветовую гамму продукции, а также в прилагаемую к Продукции документацию (паспорт, сервисная книжка, техническое описание и др.).
 - осуществлять маркетинговые исследования рынка Продукции, в отношении цен на Продукцию, условий продаж, работе конкурентов, парка техники Поставщика, удовлетворенности/неудовлетворенности конечных потребителей техническими характеристиками и качеством Продукции, доступностью запасных частей, гарантийным и пост гарантийным обслуживанием Продукции.
 - прорабатывать политику продвижения Продукции совместно с Поставщиком.
 - сообщать Поставщику обо всех запросах Потребителей, которые Дилер не в состоянии удовлетворить (если это касается нерезализованного спроса на Продукцию).
 - перед поставкой продукции потребителю произвести предпродажную подготовку продукции в соответствии с установленными на Продукцию требованиями (инструкция по предпродажной подготовке).
 - своевременно (не менее, чем за месяц) предоставлять Поставщику информацию о готовящихся в регионах мероприятиях (выставках, днях поля, зональных совещаниях и т.д.), которые могут быть использованы в целях продвижения Продукции.
 - своими усилиями и за свой счет осуществлять почтовую и электронную рассылку конечным потребителям информации о Продукции в виде коммерческих предложений, буклетов и листовок и проводимых акциях.
 - обеспечить наличие в подразделениях, отвечающих за продажи, всего необходимого рекламного материала, а именно (каталоги Продукции, листовки с техническими характеристиками, аналитические материалы о Продукции).
 - предоставлять Поставщику ежемесячно отчет о продажах, продвижению и сервисному обслуживанию Продукции.
 - производить хранение, транспортировку, предпродажную подготовку, реализацию и сервисное обслуживание Продукции, в строгом соответствии с требованиями нормативно-технической документации и рекомендациями Производителя.
 - самостоятельно передавать Продукцию конечному потребителю и провести обучение его представителей по использованию, настройке, транспортировке и хранению Продукции.
 - самостоятельно обеспечивать гарантийный ремонт, а также послегарантийную техническую поддержку Продукции.
 - при передаче Продукции конечному потребителю заполнять акт ввода в эксплуатацию и один экземпляр предоставлять Поставщику не позднее 5 дней после ввода техники в эксплуатацию. Техника встает на гарантийный учет с даты ввода техники в эксплуатацию.
 - сформировать за свой счет и поддерживать в необходимом объеме гарантийный фонд запасных частей, рекомендованный Отделом сервисного обслуживания Поставщика. Гарантийную замену узла или агрегата Дилер осуществляет своими силами из своего гарантийного фонда запасных частей с последующим пополнением за счет Поставщика в случае признания случая гарантийным.
 - обеспечивать конечных потребителей запасными частями и при проведении ремонта Продукции использовать только оригинальные запасные части и комплектующие.
 - при реализации Продукции информировать Потребителей о принятии на себя гарантийных обязательств на Продукцию.
 - в случае особо сложных отказов в работе Продукции и невозможности Дилера самостоятельно произвести ремонт или разобраться в причине отказа, предоставить Поставщику максимально полную информацию о событии: модель Продукции, используемый трактор, наработка Продукции, условия использования, фотографии поломки, необходимое для устранения поломки оборудование и т.д.
 - для признания случая гарантийным предоставлять Поставщику следующую информацию: модель Продукции, используемый трактор, наработка Продукции, условия использования, фотографии поломки, которые прилагаются к Акту претензии. На основе представленной информации Поставщик направляет информацию производителю, а тот принимает решение о признании случая гарантийным и извещает об этом Стороны. В случае, если продукция не была поставлена на гарантийный учет, то случай гарантийным не признается.
- 4.2. Дилер вправе:**
- реализовывать потребителям Продукцию на закрепленной территории в порядке и на условиях, оговоренных Дилером в договорах о реализации Продукции с третьими лицами;
 - получать от Поставщика информацию, касающуюся новой продукции Поставщика, ее качества и ассортимента.
- 4.3. В рамках исполнения настоящего Договора Поставщик обязан:**
- поставлять Продукцию Дилеру в соответствии с условиями настоящего Договора.
 - предоставить Дилеру скидку за организацию продаж продукции от прайс-листа.
 - сохранять конфиденциальность полученной от Дилера информации.
 - обеспечивать Дилера необходимыми ознакомительными материалами, связанными с продукцией.
 - информировать потенциальных конечных потребителей о возможности приобретения Продукции и получении Услуг у Дилера.
 - оказывать консультативную помощь в формировании гарантийного склада быстроизнашивающихся запасных частей.
 - по вызовам Дилера и Потребителей направлять, согласно отдельно заключенных договоров, своих представителей для участия в комиссиях по рассмотрению особо сложных отказов в работе гарантийной Продукции и оказывать содействие в ее восстановлении.
 - предоставить все данные необходимые для печати рекламных материалов в электронном виде.
- 4.4. Поставщик вправе:**
- в любое время проверять ход исполнения Дилером обязательств, связанных с настоящим Договором, не вмешиваясь в его хозяйственную деятельность.

Поставщик

Дилер

- Поставщик сохраняет за собой право в одностороннем порядке изменять прайс-лист, уведомляя об этом Дилера в 7-дневный срок.

5. САНКЦИИ ЗА НАРУШЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ ПРОДАЖ, НЕВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНОВ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ И СЕРВИСУ

5.1. В случае продажи Дилером продукции вне пределов закрепленной территории, для последнего наступают следующие последствия по выбору Поставщика:

- Дилер лишается скидки на Продукцию, проданную вне пределов закрепленной территории. В этом случае скидка, которая может быть предоставлена в последующие периоды в денежном выражении, уменьшается на размер скидки, предоставленной на Продукцию, проданную Дилером вне пределов закрепленной территории, в денежном выражении;

- предоставленная на Продукцию, проданную вне пределов закрепленной территории скидка, в денежном выражении, по письменному требованию Поставщика перечисляется Дилером на его расчетный счет.

5.2. В случае повторной продажи Дилером Продукции вне пределов закрепленной территории Дилер считается существенно нарушившим настоящий Договор и в этом случае Поставщик вправе расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке.

5.3. В случае невыполнения Дилером Плана по продвижению Поставщик вправе понизить скидку на продукцию Дилеру.

5.4. В случае неоднократного невыполнения Плана по продвижению, Дилер считается существенно нарушившим настоящий Договор и в этом случае, Поставщик вправе расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке.

6. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ И ПОСТАВКИ. РЕЗЕРВИРОВАНИЕ ТОВАРА

6.1. Номенклатура, количество, сроки и иные условия поставки подлежат согласованию между Поставщиком и Дилером и указываются в договорах купли-продажи, заключаемых сторонами в развитие положений настоящего договора.

6.2. Поставка Продукции осуществляется отдельными партиями в срок, установленные договорами купли-продажи техники.

7. СЕРВИСНОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

7.1 Предмет

7.1.1. Дилер обязуется выполнять сервисное техническое обслуживание Техники в соответствии с условиями настоящего Положения на территории обслуживания - Кемеровская и Томская области

7.1.2. Сервисное техническое обслуживание Техники Покупателя производится Дилером на основании заявок Покупателя.

7.2. Предпродажная подготовка

7.2.1. В отношении проданной Покупателю Техники, Дилер проводит:

- досборку и наладку Техники в соответствии с руководством по эксплуатации;
- устранение повреждений, возникших в процессе транспортировки;
- проверка работы Техники в соответствии с руководством по эксплуатации;
- обучение персонала хозяйства и инструктаж по эксплуатации Техники согласно руководству по эксплуатации;
- заполнение гарантийного талона.

7.2.2. После завершения указанных в п. 7.2.1. настоящего Договора работ, Дилер и Покупатель подписывают акт ввода в эксплуатацию. Дата подписания акта ввода в эксплуатацию является датой начала гарантийного периода.

7.2.3. Не позднее 5 (пяти) календарных дней с момента ввода Техники в эксплуатацию, Дилер направляет копию акт ввода в эксплуатацию Поставщику.

7.3. Техническое обслуживание

7.3.1. По заявке и за счет Покупателя, Дилер проводит:

- техническое обслуживание Техники в соответствии с руководством по эксплуатации Производителя;
- дополнительное обучение представителей Покупателя конструктивным особенностям и правилам эксплуатации Техники.

7.4. Гарантийный ремонт

7.4.1. Гарантийный ремонт распространяется на Технику, которая предварительно поставлена на гарантийный учет.

7.4.2. Постановка Техники на гарантийный учет у Покупателя производится Дилером.

7.4.3. Дилер не вправе отказывать Покупателю в приеме Техники на гарантийное обслуживание.

7.4.4. При получении Претензии от Покупателя (в пределах гарантийного срока), Дилер в течение 2 (двух) рабочих дней должен прибыть на осмотр техники и составить Рекламацию, которую необходимо предать Поставщику в течении 1 (одного) рабочего дня (скан) в соответствии с Правилами подачи рекламации, в которой должна содержаться вся необходимая информация о:

- клиенте: наименование, Ф.И.О. руководителя и ответственного за эксплуатацию лица, юридический и почтовый адрес, контактные телефоны.
- Технике: модель, фото таблички трактора и фото таблички ДВС, дата ввода в эксплуатацию, дата возникновения неисправности, наработка М/часы.

- дефекте: описание неисправности, обстоятельства возникновения дефекта, причина неисправности, номер детали по каталогу, количество дефектных деталей, комментарии по характеру поломки, фото и/или видео фиксация (серийный номер, дефектный узел, вид Техники), фотоматериалы шильды, а также узлов и деталей, отчетливо отображающие дефект, фотоматериалы агротехнического фона, фотоматериалы непосредственно с места поломки.

Эксплуатировать агрегат с присутствующими дефектами, категорически запрещается.

7.5. Дилер обязан устранить дефект техники до полной работоспособности агрегата. Срок устранения неисправности Дилером не должен превышать 10 (десяти) календарных дней с момента получения Претензии от Покупателя.

7.6. После получения Рекламации Поставщик рассматривает её в течение 3 (трех) рабочих дней и принимает решение по признанию/непризнанию гарантийного случая.

7.6.1. При признании гарантийного случая Поставщик обязан:

- в случае отсутствия на складе Дилера необходимых запасных частей отправить их транспортной компанией за счет Поставщика в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения Рекламации;
- в случае наличия необходимых оригинальных запасных частей на складе Дилера, Дилер обязан ими воспользоваться для восстановления техники;
- в случае отсутствия запасных частей на складе Дилера и возможности их приобретения в своем регионе Дилер обязан их приобрести за свой счет для восстановления техники по согласованию с Поставщиком.

Поставщик



Дилер

7.6.2. При непризнании гарантийного случая Поставщик пишет мотивированный отказ, заверенный руководителем сервисной службы, при этом Дилер выставляет затраты за ремонт данной техники на Покупателя.

7.7. Отказ в гарантийном обслуживании происходит в случаях:

- использования Техники не по назначению;
- проведения модификаций или изменений, не предусмотренных Производителем;
- проведение технического обслуживания и/или ремонтных работ Техники Покупателем не у Дилера;
- отсутствие подтверждающего документа о вводе в эксплуатацию агрегата.

7.8. Гарантия на Технику не распространяется на:

- на Технику, у которой истек срок гарантийного обслуживания;
- повреждения, возникшие в ходе транспортировки или в результате действия третьих лиц;
- смесные запчасти и материалы, резиновые шины и камеры, гидравлические шланги за исключением случаев их поломки

по причине заводского дефекта;

- изнашиваемые части и детали, за исключением случаев их поломки по причине заводского дефекта;
- повреждения, вызванные выходом из строя изнашиваемых частей;
- повреждения, вызванные неправильным хранением, эксплуатацией и авариями.

7.9. В течение 1-ого (одного) рабочего дня после завершения работ оформляется Акт выполненных работ, который

подписывается уполномоченным представителем Дилера и Покупателем.

7.10. После выполнения работ Дилер в течении 5(пяти) рабочих дней направляет Поставщику полный пакет документов:

- Рекламацию (копия),
- Претензию от Покупателя (копия) - свободная форма,
- Акт выполненных работ, подписанный представителем Дилера и Покупателем (копия).

7.11. Дилер обязан обеспечить гарантийный срок 24 месяца или 2000 моточасов при условии, если трактора собираются правильно, эксплуатируются и обслуживаются нормально, и Дилер обеспечивает обучение механизаторов. Гарантийный период отсчитывается с момента продажи оборудования конечному покупателю. В том случае, если товар не был реализован за 9 месяцев, то гарантия начинает отсчитываться с 10 месяца.

7.12. Устранение неисправности путем внесения конструктивных изменений не допускается. В противном случае гарантия прекращается.

7.13. Все претензии по гарантии должны быть представлены в CRM-системе вместе с фотографиями. Фотографии включают заводскую табличку, счетчик моточасов, неисправные запасные части, запасные части для замены, карту сервисного тура, а также четко отображаемые запасные части и заводской код, в противном случае региональный сервисный менеджер LOVOL имеет право отклонить вашу форму претензии по гарантии.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

8.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение условий настоящего Договора Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

8.2. В случае полного либо частичного отказа от исполнения обязательств по получению оплаченной Продукции, при условии выполнения Поставщиком обязательств по отгрузке Продукции, Дилер обязан по письменному требованию Поставщика уплатить штрафную неустойку в размере 10 % от стоимости не полученной Продукции.

8.3. За нарушение сроков отгрузки, оплаченной Дилером Продукции, Поставщик обязан уплатить по письменному требованию Дилера пеню в размере 0,1 % от стоимости неотгруженной в срок Продукции за каждый день просрочки, но не более 10 % от стоимости неотгруженной Продукции.

8.4. В случае просрочки отгрузки Продукции на срок более 15 (Пятнадцати) банковских дней Дилер вправе отказаться от Продукции. В этом случае Поставщик обязан вернуть сумму предоплаты в течение 3-х банковских дней с момента получения извещения об отказе.

8.5. Уплата неустойки и других штрафных санкций не освобождает Стороны от выполнения обязательств друг перед другом.

9. ФОРС-МАЖОР

9.1. При наступлении форс-мажорных обстоятельств, Стороны освобождаются от своих обязательств до окончания указанных обстоятельств.

9.2. Под форс-мажорными обстоятельствами следует понимать обстоятельства непреодолимой силы или чрезвычайного характера, которые Стороны не могли предвидеть и предотвратить, в частности – землетрясения, наводнения, пожары, стихийные бедствия, запретительные действия властей, военные действия, запретительные распоряжения МЧС, забастовки, кроме как на предприятиях Сторон.

9.3. В этом случае Договор считается продленным на период действия форс-мажорных обстоятельств.

9.4. В случае, если форс-мажорные обстоятельства будут продолжаться свыше трех месяцев, любая Сторона вправе в одностороннем порядке расторгнуть Договор без возмещения другой стороне убытков.

10. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ.

10.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между Сторонами по настоящему Договору, будут разрешаться путем переговоров на основе действующего законодательства и обычаев делового оборота.

10.2. Досудебный претензионный порядок урегулирования споров обязателен, срок рассмотрения претензий 20 (Двадцать) дней с момента получения.

10.3. При не урегулировании в процессе переговоров спорных вопросов, споры и разногласия разрешаются в Арбитражном суде по месту нахождения истца.

11. ДЕЙСТВИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОГОВОРА.

11.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания и действует до «31» декабря 2024 г., а в части взаимных расчетов и выполнения гарантийных обязательства - до полного исполнения Сторонами принятых на себя обязательств.

Поставщик

Дилер

11.2. Досрочное расторжение Договора возможно по соглашению сторон либо в одностороннем порядке Поставщиком в случае, если Дилер нарушает условия настоящего Договора.

11.3. Стороны по взаимному согласию вправе продлить действие настоящего Договора.

12. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

12.1. Любые изменения и дополнения, дополнительные соглашения к настоящему Договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями Сторон.

12.2. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемыми частями.

12.3. Для оперативного выполнения условий договора допускается обмен документами по ЭДО и электронной связи с обязательным визированием сторонами каждого листа документа. Оригинал договора, иные документы, переданные по такой связи, а также заверенные надлежащим образом копии учредительных и регистрационных документов (Устав, свидетельство о государственной регистрации юридического лица, Свидетельство о постановке на налоговый учет, документ, подтверждающий полномочия лица, подписывающего договор (решение, протокол)), Дилер обязан направить в адрес Поставщика в течение 10 календарных дней с момента подписания настоящего Договора.

12.4. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

13. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН.

Поставщик

ООО ТД «ЕАТС»

Юридический адрес: 656905, г.Барнаул,
проезд Южный, д.37
Почтовый адрес: 656067, г.Барнаул,
ул.Попова, 202
ИНН 2222783042 КПП 222201001,
Р/с: 40702810802000002213
в Алтайское отделение №8644 Сбербанка России г.Барнаул
К/с 30101810200000000604
БИК 040173604
Телефон: +7 3852 72-22-11,71-22-77
Эл.почта: eat-sibir@yandex.ru

Дилер

ООО ТК «АГРОЛИДЕР»

Юридический: 650903, г. Кемерово, Кемеровская область, ул.
Стахановская, д. 8а.
Фактический адрес: 650517, г. Кемерово, Кемеровская область,
ул. Воскресенская, 5/3, оф 3.
ИНН 4205406880 КПП 420501001
Р/с 40702810823060005730
ФИЛИАЛ "НОВОСИБИРСКИЙ" АО "АЛЬФА-БАНК" г
Новосибирск.
К/с 30101810600000000774
045004774
Эл.почта: agrolider86@bk.ru

БИК



Новокрещенов А.А.



Юзыпчук А.С.

Поставщик

Дилер