

ДОГОВОР
оказания дилерских услуг № 69-Д/20

г. Новосибирск

«09» апреля 2020 г.

Общество с ограниченной ответственностью Торгово-сервисный центр «Рэлсиб», именуемое в дальнейшем «**Продавец**», имеющее право эксклюзивной продажи продукции *Общества с ограниченной ответственностью Научно-производственная компания «Рэлсиб»*, именуемого в дальнейшем «**Производитель**», в лице Генерального директора Ландочкина Игоря Геннадьевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и *Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственное предприятие Призма»*, именуемый в дальнейшем «**Дилер**» в лице *Директора Чеснокова Александра Валерьевича*, действующего на основании *Устава*, с другой стороны, вместе именуемые - Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Продавец обязуется передавать в собственность Дилеру продукцию под зарегистрированной торговой маркой РЭЛСИБ (далее-Товар), в количестве, ассортименте и в сроки предусмотренные настоящим Договором, а Дилер обязуется принимать Товары и оплачивать их на условиях настоящего договора.

1.2. Наименование товара, его количество, ассортимент, качество, цена, сроки поставки, условия доставки, место доставки и иные необходимые условия согласовываются сторонами либо в спецификациях, либо в универсальных передаточных документах (УПД), либо путем выставления счета (оферты) и его безусловного акцепта Дилером, которым стороны признают выдачу Дилером доверенности на получение товара. Каждый из вышеперечисленных документов является неотъемлемой частью настоящего Договора и далее именуется как «согласующий документ»

1.3. Право собственности на товар, риск случайной гибели и случайного повреждения товара переходят к Дилеру в момент передачи товара первому перевозчику либо представителю Дилера, либо указанному им лицу, что подтверждается оформленным УПД. Дата УПД считается датой поставки.

2. Права и обязанности Сторон**2.1. Продавец обязуется**

2.1.1. Поставлять Дилеру продукцию в необходимом количестве, ассортименте, в сроки, согласованные сторонами и прописанные либо в универсальных передаточных документах (УПД), либо путем выставления счетов. Срок исполнения заявки Дилера составляет не более 60 календарных дней, если сторонами не согласованы специальные сроки поставки.

2.1.2. Извещать Дилера за 2 недели до изменения цен и номенклатуры в прайс-листе.

2.1.3. Предоставлять Дилеру бесплатную рекламную и техническую информацию, а также, консультировать и проводить online обучение по техническим вопросам.

2.1.4. Назначить ответственное лицо, с которым Дилер непосредственно решает все рабочие вопросы по Договору.

2.1.5. Распространить все гарантийные обязательства Продавца на Товар, реализуемый Дилером.

2.1.6. Устанавливать цены на продукцию с дилерской скидкой согласно разделу №4 настоящего договора.

2.1.7. Размещать информацию о Дилере на фирменном сайте Производителя: <https://relsib.com/>

2.1.8. По запросу через специальную форму в дилерском разделе сайта <https://relsib.com/> Дилера проводить семинары для Заказчиков Дилера, при этом Дилер берет на себя затраты по проведению семинаров. Продавец берет на себя расходы по проживанию и трансферу в город Дилера.

2.1.9. По запросу через специальную форму в дилерском разделе сайта <https://relsib.com/> Дилера принимать участие в выставках, в которых Дилер выступает в качестве экспонента. При этом Продавец может взять на себя часть расходов по аренде стенда и оборудования на выставке.

2.1.10. Осуществлять рассылку о новинках Продавца по электронной базе Заказчиков Дилера с реквизитами Дилера при условии предоставления Дилером такой базы.

2.1.11. Оказывать техническую поддержку Дилеру в решении задач автоматизации, в которых используется продукция (приборы) Продавца.

2.1.12. По требованию Дилера Продавец обязан предоставлять информацию по отгрузкам Товара конкретным покупателям.

2.1.13. Предоставлять технические решения задач на основе приборов Продавца.

2.2. Дилер обязуется

2.2.1. В течение одного месяца, с момента заключения настоящего договора разместить на своем официальном сайте информацию о продукции Продавца, а также своевременно, не позднее 10 (десяти) рабочих дней с момента поступления информации от Продавца, размещать на сайте обновленную информацию о продукции и актуальные новости. Продукция Продавца должна быть качественно выложена на сайте (легкий поиск, фотографии, наличие фирменного знака «Рэлсиб»).

2.2.2. Продвигать в своем регионе всю номенклатуру продукции Продавца путем размещения информации на своем сайте, в своих рекламных-информационных материалах, Интернет-рекламы, а также путем адресного распространения рекламных-информационных материалов, представленных Продавцом.

2.2.3. Осуществлять продажу продукции по цене, не превышающей цену, указанную в действующем прайс-листе более чем на 10%. Запрещается продажа продукции со скидкой более 10% от цены прайс-листа для конечных потребителей и интегрирующих организаций. При нарушении ценовой политики Дилером, Продавец имеет право уменьшить Дилеру скидку на определенный срок.

2.2.4. Назначить ответственное лицо, с которым Продавец непосредственно решает все рабочие вопросы по Договору.

2.2.5. Заполнить «Анкету представителя» приложение №2 к настоящему договору и отправить на почту es@relsib.com.

2.2.5. Проходить тестирование на знание продукции Продавца и принимать участие в обучающих online семинарах.

2.2.6. Оформлять демонстрационные и рекламные-информационные стенды по номенклатуре продавца в своем офисе.

2.2.7. В течение последнего месяца 4 квартала технические специалисты Дилера должны принять участие в обязательном анкетировании технического персонала на знание технических особенностей и применения новинок Товара.

Премия техническим специалистам

По результатам годовой аттестации технических специалистов, выплачивается годовая премия

1 место-30 000 рублей в т.ч. НДС 13% (1-3 премии)

2 место-20 000 рублей в т.ч. НДС 13% (1-5 премий)

3 место-10 000 рублей в т.ч. НДС 13% (1-5 премий)

2.2.8. По требованию Продавца Дилер обязан предоставлять информацию по отгрузкам Товара конкретным покупателям.

2.2.9. Уважать и защищать законные права, не разглашать коммерческую тайну Продавца, возникшие с настоящим договором, а также сохранять тайну производственной деятельности Производителя в течении и по окончании срока действия настоящего договора.

2.3. Закрепление тендерной закупки

Дилер и Продавец соглашаются на следующий порядок действий при закреплении закупки (далее «тендер»):

2.3.1. Дилер (далее «заявитель») направляет заполненное приложение №3 (далее "заявка на тендер") на электронную почту продавца es@relsib.com.

2.3.2. Продавец при получении заявки на тендер от заявителя, уведомляет всех дилеров о предстоящем тендере по электронной почте по адресу из анкеты представителей (приложение №2).

2.3.3. Дилеры, которые не являются заявителями по тендерной закупке, могут участвовать в тендере, но продают конечному клиенту продукцию НПК Рэлсиб по розничным ценам без предоставления скидки.

2.3.4. В случае нарушения пункта 2.3.3 дилеру, получившему преимущество на тендере за счет продажи товаров по цене ниже розничной, снижается общая скидка по компании на 5% до завершения текущего отчетного периода.

3. Порядок расчетов

3.1 Цена на всю номенклатуру продукции, передаваемой согласно Договора, устанавливается в рублях Российской Федерации с учетом скидки к прайс-листу Продавца. Скидка не распространяется на устройства защиты по температуре РТ-1.

3.2. Действующие Дилерские скидки устанавливаются Продавцом в соответствии с разделом №4 настоящего договора.

3.3. Оплата продукции производится Дилером путем перечисления денежных средств на расчетный счет Продавца.

3.4. Датой оплаты продукции считается дата поступления денежных средств на расчетный счет Продавца.

3.5. Оплата продукции производится на условиях 100% предоплаты, в течении 5 (пяти) банковских дней от даты выставления Продавцом счета на оплату.

3.6. В обоснованных случаях, в том числе участие в тендерных поставках для государственных учреждений сумма предоплаты может быть снижена до 50% с оплатой оставшейся части в течении не более 30 календарных дней с момента поставки.

4. Предоставление скидки

4.1. При первоначальном заключении договора дилерская скидка устанавливается в размере 25% и действует в течении 2-х кварталов.

4.2. По истечении этого срока (2х кварталов) дилерская скидка устанавливается на общих основаниях.

4.3. Базовая скидка устанавливается на следующее полугодие в соответствии с поступившей в предыдущем полугодии оплатой в соответствии с таблицей №1.

Таблица 1

Поступившая сумма оплаты за полугодие, руб.	Базовая скидка, %
До 99 999	10
от 100 000 до 199 999	15
от 200 000	25

4.4. Дилерская скидка может изменяться относительно базовой скидки в сторону увеличения или уменьшения раз в полугодие.

4.5. По истечении очередного полугодия и по получении отчета от Дилера за отчетный период Продавец оценивает работу Дилера за прошедший период и устанавливает дилерскую скидку на следующий период, которая складывается из базовой скидки и ее изменения.

4.6. Срок предоставления отчета Продавцу - 5 (пять) рабочих дней, приложение №1 (отчет) к настоящему Договору.

4.7. Изменение дилерской скидки от базовой скидки не может превышать 7%.

4.8. Изменение дилерской скидки:

Факторы, влияющие на величину дилерской скидки	Изменение дилерской скидки, %
Увеличение дилерской скидки	
Проведение семинара	+1 ... +4%
Анкет участников менее 5шт	+1%
Анкет участников 6-14шт	+2%
Анкет участников 15-29шт	+3%
Анкет участников более 30шт	+4%
Участие в выставке с товарами Продавца	+1 ... +3%
Дилер участвует в составе группы	+1%
Дилер участвует совместно с Продавцом	+2%
Дилер участвует самостоятельно	+3%
Наличие товаров на складе на сумму:	
100 000 рублей и более	+3%
50 000 рублей и более	+2%
Единовременный заказ товаров на сумму:	
не менее 300 000 рублей	+3%
500 000 рублей	+5%
1 000 000 рублей	+7%
Уменьшение дилерской скидки	
Отсутствие информации о товарах Продавца на сайте Дилера	-1 ... -5%
Отсутствие информации о Продавце	-5%
Отсутствие информации о товарах Продавца	-4%
Отсутствие одной или нескольких категорий Продавца на сайте Дилера («термопреобразователи», «приборы контроля параметров микроклимата», «терморегуляторы», «регистраторы», «портативные цифровые измерители», «беспроводные решения», «приборы для умного дома»)	-3%
В категориях представлено менее половины товаров Продавца	-2%
В карточках товаров недостаточно информации	-1%
Отсутствие информации о новинках в течении 1 (одного) месяца с появления новинок	-2%
Не предоставление отчета	-3%
Невыполнение условий ценовой политики Продавца	-5%

4 Порядок и сроки поставок

5.1. Поставка продукции по настоящему договору осуществляется партиями на основании письменных заявок Дилера, направленных по электронной почте, факсимильному сообщению.

5.2. Продавец, получив заявку, рассматривает ее и направляет Дилеру счет на оплату продукции. В счете указывается наименование, количество, цены продукции и срок его поставки.

5.3. Оплата данного счета является подтверждением согласования ассортимента, количества, цены товара, срока и способа его доставки.

5.4. При поступлении 100% оплаты на расчетный счет Продавца, отгрузка продукции производится со склада в течение указанного в счете времени. При наличии продукта на складе Продавца она отгружается в течение 3-х рабочих дней.

5.5. Продукция поставляется в гофротаре для обеспечения ее сохранности при длительной транспортировке до конечного пункта назначения.

5.6. Переход права собственности на продукцию и рисков случайной гибели продукции происходит в момент передачи (приемка-сдача) продукции Дилеру либо в момент передачи продукции в транспортную компанию.

5.7. Затраты (расходы) по доставке продукции несет Дилер.

5.8. Приемка продукции по количеству и качеству (за исключением скрытых недостатков) производится представителем Дилера в момент получения продукции. Факт приемки продукции Дилером удостоверяется подписью уполномоченного представителя Дилера в соответствующих сопроводительных документах.

6. Качество продукции и гарантийные обязательства

6.1. Поставляемая продукция должна соответствовать ГОСТ, ТУ, РЭ и другим техническим документам.

6.2. Продавец гарантирует бесплатный ремонт или замену реализованной продукции (приборов) в случае их выхода из строя или обнаружения дефектов, согласно гарантийному сроку, указанному в руководстве по эксплуатации прибора. При продаже приборов Дилер должен сделать отметку в сопроводительных документах продукции с указанием даты продажи.

6.3. Гарантийный ремонт производится Продавцом в г. Новосибирске. Дилер организует отправку продукции на ремонт за свой счет.

6.4. В случае возникновения в продукции (приборах) дефектов, обусловленных неправильной эксплуатацией и механическими повреждениями конечным потребителем, ремонт продукции производится за счет конечного потребителя или за счет Дилера с согласованием стоимости ремонта. При отправке продукции в ремонт Дилер обязан приложить рекламационный Акт с указанием неисправности и предполагаемых причин отказа в работе. Акт составляется конечным потребителем или Дилером.

7. Ответственность сторон

7.1. Дилер не несет ответственности по обязательствам Продавца.

7.2. Продавец не несет ответственности по обязательствам Дилера перед третьими лицами (кроме гарантийных обязательств).

7.3. В случае необоснованного отказа от приемки продукции Дилер уплачивает неустойку в размере 10% от стоимости непринятой продукции и возмещает Продавцу все обоснованные и документально подтвержденные расходы, связанные с данной поставкой, в том числе транспортные расходы до склада Дилера (грузополучателя) и обратно.

7.4. Дилер не вправе вернуть продукцию или отказаться от получения продукции, изготовленной по индивидуальному заказу.

7.5. В случае нарушения Дилером авторских прав Производителя и коммерческой тайны Продавца, Дилер выплачивает нанесенный ущерб той или иной стороне, чьи права были нарушены.

7.6. К коммерческой тайне относится информация: технология изготовления продукции, а также чертежно-конструкторская документация Производителя на продукцию, не размещенная в открытых источниках; сведения о планах, проблемах и трудностях Продавца; финансовые условия настоящего договора.

8. Основания для досрочного расторжения договора

8.1. Продавец может расторгнуть настоящий договор при уменьшении объемов закупок Дилера до суммы 100 000 рублей и менее в течение полугодия.

8.2. При нарушении Дилером авторских прав Производителя.

8.3. При нарушении Дилером коммерческой тайны Продавца.

8.4. Продавец может расторгнуть настоящий договор при наличии доказанных им фактов проведения Дилером действий, влекущих за собой ухудшение отношения конечного

потребителя к производимой продукции группой компаний РЭЛСИБ и товарному знаку РЭЛСИБ.

8.5. Дилер может досрочно расторгнуть Договор при необоснованном нарушении Продавцом сроков исполнения заказов и при невыполнении Продавцом условий настоящего договора в части, касающейся предоставления необходимой информации для работы с заказчиками.

8.6. Договор, может быть, расторгнут досрочно при прекращении производства продукции Производителем.

9. Срок действия договора

9.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до 31 декабря 2020г включительно и автоматически пролонгируется на каждый следующий календарный год, если ни одна из Сторон не заявит о его расторжении за 30 календарных дней до предполагаемой даты его расторжения.

10. Форс-мажор

10.1. Стороны освобождаются от ответственности за невыполнение или ненадлежащее выполнение своих обязательств, если оно вызвано форс-мажорными обстоятельствами, которые наступили после подписания Договора в результате событий непреодолимой силы, и Стороны не могли предусмотреть и/или предотвратить эти события. Событиями непреодолимой силы считаются: война и военные действия, мобилизация, эпидемия, пожар, взрывы, дорожные события и природные катастрофы, акты высших органов власти, которые делают невозможным надлежащее исполнение обязательств.

10.2. Сторона, которая подпадает под действие форс-мажорных обстоятельств, должна прислать уведомление об этом другой стороне на протяжении 5 (пяти) дней с начала действия форс-мажорных обстоятельств.

10.3. Если о наступлении вышеупомянутых обстоятельств не будет сообщено своевременно, Сторона, пострадавшая от непреодолимой силы, не имеет права на нее ссылаться, кроме случая, когда само обстоятельство препятствует направлению такого сообщения.

10.4. Если действие форс-мажорных обстоятельств длится более 60 дней, и препятствует выполнению одной из Сторон своих обязательств по настоящему договору, Стороны должны решить дальнейшую судьбу этого договора

11. Порядок разрешения споров

11.1. В случае возникновения споров и разногласий Стороны стремятся разрешить их путем переговоров. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров Стороны передают их на рассмотрение в Арбитражный суд по месту нахождения Продавца.

12. Заключительные условия

12.1. Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права по настоящему договору третьим лицам.

12.2. Все изменения и дополнения к настоящему договору будут считаться действительными только в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны Сторонами.

12.3. Настоящий договор составлен в двух идентичных экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

12.4. При изменении юридического адреса или платежных реквизитов каждая из Сторон Договора обязана проинформировать другую сторону, не позднее, чем в пятидневный срок со дня возникновения этих изменений.

12.5. Стороны согласны принимать факсимильные копии Договора, Приложений и Дополнений к нему, подписанные обеими Сторонами как действующий документ и должны при этом обмениваться в течение двух месяцев оригинальными экземплярами.

12.6. Стороны согласны использовать электронную почту для координации работы. Электронная почта продавца es@relsib.com.

12.7. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

13. Адреса и банковские реквизиты сторон

ПРОДАВЕЦ: ООО «ТСЦ «РЭЛСИБ» Юридический адрес: 630049, область Новосибирская, город Новосибирск, Красный проспект, дом 79/1, офис 210 Тел. +7 (383) 383-02-94 Почтовый адрес: 630110, Новосибирск, а/я 167 Http://www.relsib.com e-mail: es@relsib.com ИНН 5402468888 КПП 540201001 БИК 045004641 р/сч 40702810044050038401 СИБИРСКИЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК г. Новосибирск к/сч 30101810500000000641 ОКПО 97101966 ОГРН: 1065402060460	ДИЛЕР: ООО «НПП Призма» Юридический адрес: 454007, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Артиллерийская, д. 124, оф. 31 Почтовый адрес: 454007, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Артиллерийская, д. 124, оф. 31 http://www.prima-npp.ru www.p-irgroup.ru info@p-irgroup.ru urfo@prima-npp.ru ИНН 7452124886 КПП 745201001 БИК 046577906 р/сч 40702810504000010124 Уральский филиал АО «Райффайзенбанк» к/сч 30101810100000000906 ОКПО 36923536 ОГРН 1157456006730
---	--

Генеральный директор И.Г. Ландочкин

М.П.

« » 2020 г.

Директор А.В. Чесноков

М.П.

« » 2020 г.