

ДОГОВОР № _____

(Дилерские услуги)

г. Благовещенск

"__" _____ 200__ г.

Общество с ограниченной ответственностью «Искандерлабс Дальний Восток», именуемый в дальнейшем «Продавец» в лице генерального директора Юшан Кирилла Анатольевича, действующего на основании Устава с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем «Дилер» с другой стороны, вместе именуемые Стороны, пришли к соглашению и заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет Договора

1.1. Продавец поручает, а Дилер берет на себя обязанности по распространению Тонких Клиентов «iSKANDERlabs» (терминалов), именуемых в дальнейшем "Продукт", и обеспечению после продажи Продукта необходимого его сопровождения.

1.2. Комплектация Продукта, количество, общая стоимость партии Продукта оговариваются дополнительно на каждую партию Продукта, и согласовываются обеими сторонами.

2. Обязанности Дилера

2.1. Обеспечивать рекламу Продукта в соответствии с предоставленными образцами и материалами.

2.2. Обеспечивать для зарегистрированных у него покупателей обслуживание Продукта, включая так называемую "горячую линию" (hotline).

2.3. Уважать и защищать законные права Продавца, возникающие в связи с настоящим Договором, в частности, сохранять коммерческие тайны, которые могут стать известны Дилеру в связи с выполнением данного Договора.

К коммерческой тайне относится любая информация, которая:

- 1) при сообщении была явно охарактеризована как представляющая коммерческую тайну Продавца;
- 2) не является общедоступной;
- 3) представляет коммерческий интерес или дает конкурентные преимущества.

3. Обязанности Продавца

3.1. Предоставлять Дилеру партию Продукта в количестве и комплектации, оговоренной на текущую партию Продукта.

3.2. В письменной форме уведомлять Дилера об изменениях в составе Продукта или его цены не менее, чем за 15 (пятнадцать) дней до вступления изменений в действие.

3.3. Предоставить Дилеру рекламную информацию о Продукте и Продавце, а также консультировать о формах организаций сбытовой политики для данного Продукта.

3.4. Передать Дилеру для организации работы по "горячей линии" список ответов на типовые вопросы.

3.5. Провести за счет Продавца обучение (при необходимости) одного представителя Дилера на каждые 1000 экземпляров продукта, приобретаемых Дилером, для работы в рамках "горячей линии". Обучение большего числа представителей Дилера осуществляется за счет Дилера.

3.6. Назначить ответственное лицо, с которым Дилер решает все вопросы, связанные с выполнением работ по настоящему Договору.

3.7. Продавец предоставляет Дилеру для целей демонстрации (и обучения) по одному бесплатному экземпляру Продукта на каждые 100 выкупаемых им экземпляров. При покупке первой партии в объеме не менее 10 экземпляров, Дилер может приобрести для

этих целей один экземпляр Продукта со скидкой в 50% от цены (для конечного покупателя).

3.8. Продавец предоставляет Дилеру 4% гарантийного фонда аналогичных моделей от общего количества выкупаемых им экземпляров при покупке им более 100 одинаковых наименований Продукта одновременно.

4. Стоимость Продукта и порядок расчетов

4.1. Дилер приобретает партии Продукта у Продавца в размере и с дилерской скидкой, величина которых приведена в Приложении к настоящему Договору, размещенному на официальном сайте Продавца по адресу: www.isklabs.ru/diler_price.pdf

4.2. Продавец имеет право изменить цену на Продукт. В этом случае Продавец обязан разместить официальное уведомление на сайте Продавца по адресу: www.isklabs.ru/diler_price.pdf не менее чем за 15 (пятнадцать) дней до предполагаемой даты изменения цены.

4.3. Оплата поставляемой партии Продукта производится в рублях путем зачисления авансовым платежом на расчетный счет Продавца денежных средств в размере 100% от указанной в соответствующем счете суммы.

5. Порядок сдачи-приемки Продукта

5.1. Продавец передает Дилеру Продукт в соответствии с комплектацией и количеством на текущую партию товара.

5.2. Продукт сдается Дилеру в виде полностью готовых экземпляров, и Дилер проверяет соответствие Продукта комплектации и количеству.

5.3. При наличии претензий к партии Продукта, представитель Дилера составляет перечень претензий в письменной форме и передает его ответственному за работу с Дилером представителю Продавца в течение 7 (семь) дней с момента получения Продукта.

5.4. В случае согласия с претензиями Дилера, Продавец в течение 30 (тридцати) рабочих дней обязан устранить отмеченные препятствия и представить Дилеру партию Продукта на повторную приемку.

5.5. В случае несогласия с претензиями Дилера, Продавец в течение 30 (тридцати) рабочих дней должен направить в адрес Дилера мотивированный отказ в письменной форме.

6. Ответственность сторон

6.1. Вопросы, касающиеся качества Продукта, кроме соответствия оговоренной комплектации, не являются предметом обсуждения при приемке продукции.

6.2. Продавец не несет ответственность за проблемы или убытки, которые могут возникнуть у Дилера или конечных пользователей в результате использования Продукта.

6.3. Продавец не несет ответственность по обязательствам Дилера перед третьими лицами.

6.4. В случае задержки поставки партии Продукта, Продавец уплачивает Дилеру пению в размере 0,01% общей стоимости партии Продукта за каждый день просрочки, но не более 1% общей стоимости партии Продукта. Пеня начисляется с 8-го (восьмого) дня с момента истечения срока поставки. Время для разбора взаимных претензий при приемке Продукта не учитывается при начислении пени.

7. Основания для досрочного расторжения Договора

7.1. Продавец может расторгнуть настоящий Договор в следующих случаях:

- 1) при разглашении либо использовании Дилером коммерческой тайны Продавца;
- 2) при длительном нарушении требований, предъявляемых к обслуживанию Продукта;
- 3) при решении о прекращении производства Продукта.

7.2. Дилер может расторгнуть Договор в следующих случаях:

- 1) при нарушении Продавцом сроков и условий поставки Продукта;
- 2) при невыполнении Продавцом условий настоящего Договора в части, касающейся предоставления необходимой информации и обучения представителей Дилера.

8. Дополнительные условия

8.1. В случае возникновения споров и разногласий, Стороны приложат все усилия, чтобы устранить их путем переговоров. При невозможности решить спорные вопросы путем переговоров, Стороны обращаются к арбитру, с кандидатурой которого согласятся обе Стороны, или, в случае невозможности найти такую кандидатуру, стороны обращаются в Госарбитраж.

8.2. Приложение (Прейскурант цен на Продукт) является неотъемлемой частью настоящего Договора.

8.3. В случае изменения юридического адреса или банковских счетов, Стороны в письменной форме уведомляют об этом друг друга в течение 7 (семь) дней.

8.4. Все изменения настоящего Договора и дополнения к нему считаются действительными лишь при условии, что совершены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.

8.5. Факсимильные копии Договора и иных документов (спецификаций, дополнений, счетов и т.д.), считаются оригиналами.

8.6. Договор подписан в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

9. Срок действия Договора

8.1. Настоящий Договор вступает в силу в момент его подписания и действует до «31» декабря текущего года.

8.2. В случае если ни одна из сторон в письменном виде не изъявила желания о расторжении настоящего Договора за 1 месяц до окончания срока действия Договора, Договор считается пролонгированным на еще один календарный год.

8.3. Настоящий Договор, может быть расторгнут досрочно по письменному уведомлению одной из сторон в любой форме предусмотренной пунктами 8.4 и 8.5 настоящего Договора. В этом случае сторона, которая решила расторгнуть настоящий Договор обязана известить об этом другую сторону не менее чем за 15 (пятнадцать) дней до предполагаемой даты расторжения Договора.

10. Реквизиты сторон

Продавец: ООО «Искандерлабс Дальний Восток»	Дилер:
Амурская обл., г.Благовещенск, ул. Островского д.238 оф.2 Тел.: (4162) 59-29-42	
ОГРН: 1082801002580 ИНН: 2801130157	
Р/с: 40702810000141000588 К/с: 30101810000000000722 Банк: ФКБ «Далькомбанк» г.Благовещенск БИК: 041012722	

Подпись и печать Продавца

Подпись и печать Дилера

М.П.

М.П.

(Юшан К.А.)

(_____)