

ДИЛЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ № ____ - __Д

г. Москва

«_____» _____ 201_ г.

Общество с ограниченной ответственностью «ИК Генезис», именуемое в дальнейшем «ПОСТАВЩИК», в лице Генерального директора Филимонова Александра Павловича действующего на основании Устава с одной стороны и _____, именуемый в дальнейшем «ДИЛЕР» в лице _____ действующий на основании Устава с другой стороны, совместно именуемые в дальнейшем «СТОРОНЫ», заключили настоящее Соглашение о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

- 1.1. В настоящем соглашении стороны руководствуются понятиями и терминологией, приведенными в Приложении № 1 к настоящему Соглашению «Термины и определения».
- 1.2. Стороны заинтересованы в сбыте и продвижении продукции, производимой Поставщиком. Настоящее Соглашение и приложения к нему устанавливают принципы делового сотрудничества сторон и условия продажи продукции, которыми Стороны будут руководствоваться в процессе исполнения настоящего Соглашения.
- 1.3. Дилер, в сроки и на иных условиях, установленных данным Соглашением, обязуется приобретать у Поставщика и реализовывать своим заказчикам продукцию, а также нести иные обязанности, установленные данным Соглашением.
- 1.4. Дилеру предоставляется право демонстрировать, рекламировать в коммерческих целях, продвигать на рынке и продавать продукцию исключительно в рамках закрепленной территории.
- 1.5. За Дилером закрепляется следующая территория: _____ .
- 1.6. Поставщик вправе заключать аналогичные соглашения с другими Дилерами в рамках территории, закрепленной в настоящем Соглашением.
- 1.7. Стороны совместными усилиями препятствуют недобросовестной конкуренции.
- 1.8. Стороны строят взаимоотношения на принципах партнерства, на основе взаимопонимания и доверия.
- 1.9. Стороны добровольно принимают на себя обязательства, определяемые в настоящем соглашении и, вследствие этого, получают определенные права.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

Дилер обязан:

- 2.1. Добросовестно представлять интересы Поставщика в рамках закрепленной территории, указанной в п. 1.5. настоящего Соглашения, в том числе:
 - 2.1.1. Уважать и защищать законные интересы Поставщика, возникающие в связи с настоящим Соглашением;
 - 2.1.2. Достоинно представлять продукцию Поставщика в соответствии со «Стандартами представления продукции и информации» (Приложение №2 к настоящему Соглашению);
 - 2.1.3. В процессе реализации продукции продавать под торговой маркой «ГЕНЕЗИС» только Продукцию самого Поставщика;

2.1.4. Не распространять сведения, порочащие деловую репутацию Поставщика, либо его сотрудников;

2.1.5. Сохранять коммерческую тайну, которая может стать известна Дилеру в связи с выполнением им условий настоящего Соглашения. К коммерческой тайне относится любая информация, которой Стороны обмениваются в процессе исполнения настоящего Соглашения.

2.1.6. Как прямо, так и косвенно (путем своего участия или оказания влияния на другие организации, а также путем создания филиалов/представительств или других мест для реализации продукции в пределах или за пределами Территории, производства, продажи, лизинга или другим способом) не заниматься распространением продукции, которые аналогичны или подобны продукции, производимым и реализуемым Поставщиком. Отступление от вышеуказанных положений возможно только после получения предварительного письменного согласия Поставщика.

2.2. За свой счет и от своего имени распространять исключительно в пределах закрепленной территории информацию о продукции и саму продукцию, в том числе путем использования в процессе своей торговой деятельности торговой марки «ГЕНЕЗИС».

2.3. Использовать всю полученную от поставщика (правообладателя) информацию (фотографические изображения, визуализации, предпроектные решения, рекламные материалы, тексты и прочие объекты интеллектуальной собственности) только для размещения на своем сайте или в рекламных материалах, с обязательной ссылкой на Поставщика. Иное использование материалов возможно только с письменного разрешения Поставщика. В случае нарушения вышеуказанных требований, Поставщик вправе привлечь Дилера к ответственности в рамках действующего законодательства РФ.

2.4. Допускать к работе с продукцией Поставщика только квалифицированный персонал, при необходимости организовывать стажировки своего персонала у Поставщика.

2.5. Своевременно и в полном объеме оплачивать заказываемую продукцию, согласно условиям договоров поставки.

2.6. Дилер обязан от своего имени и за свой счет приобретать на реализацию у Поставщика Продукцию в объеме, в сроки и на условиях, определяемых в соответствии с п. 2 Приложения №4 к настоящему Соглашению.

Дилер вправе:

2.7. Самостоятельно регулировать отношения со своими клиентами, в том числе:

- От своего имени принимать заказ на изготовление продукции от клиентов;
- Определять стоимость продукции и размер предоставляемой скидки на Продукцию для своих;
- Самостоятельно и от своего имени производить расчеты с клиентами;

2.8. Получать от Поставщика электронные макеты рекламно-информационных материалов, необходимых для продвижения Продукции Поставщика на закрепленной территории.

2.9. Получать на регулярной основе консультативную и информационную помощь от Поставщика, касающуюся вопросов продвижения Продукции Поставщика.

2.10. Получать скидки на Продукцию Поставщика, согласно таблице дилерских скидок, приведенной в Приложении № 4 к настоящему Соглашению.

2.14. В течение действия данного Соглашения, Дилер имеет право именовать себя "Дилер Продукции «Генезис» на закрепленной за дилером территории.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА

Поставщик обязан:

3.1. После заключения настоящего Соглашения единовременно предоставить Дилеру на бесплатной основе следующую информацию и материалы, необходимые для выполнения им своей работы:

- Действующий прайс-лист Поставщика с рекомендованными ценами для конечного потребителя;
- Каталоги Продукции Поставщика в электронном виде;
- Макеты листовок (буклеты) Поставщика в электронном виде;
- Готовые макеты для печати каталогов и листовок (буклетов) Поставщика в электронном виде;
- Макет цветной рекламной полосы для размещения в печатных СМИ в электронном виде;
- Набор информации и материалов для работы с конечными потребителями;

3.2. Предоставлять Дилеру оперативные ответы на заявки, осуществлять поддержку Дилера и консультировать его по телефонной линии, электронной почте.

3.3. Информировать Дилера об изменениях в своей ассортиментной и ценовой политике путем регулярных рассылок информации. О планируемом изменении цен на Продукцию, Поставщик извещает дилера не позднее, чем за 10 дней до такого изменения.

3.4. Своевременно предоставлять Дилеру оперативную информацию о наличии Продукции на складе Поставщика.

3.5. Предоставлять Дилеру варианты технических, архитектурных и иных решений с применением Продукции Поставщика.

3.6. По запросу Дилера проводить обучающие тренинги по работе с Продукцией для сотрудников Дилера (ассортимент, характеристики Продукции, области применения, преимущества перед классическими и сходными строительными технологиями, процесс производства и монтажа, внешней и внутренней отделки, навыки продаж). По окончании обучения специалисты Дилера сдают экзамен и получают соответствующий сертификат.

Поставщик вправе:

3.8. Досрочно исполнять заказы, о чем ставит в известность Дилера.

3.9. Осуществлять контроль качества работы Дилера в рамках настоящего Соглашения.

3.10. В одностороннем порядке досрочно расторгнуть настоящее Соглашение в случае нарушения Дилером условий, указанных в разделе 2 настоящего Соглашения.

3.11. Заключать дилерские соглашения и реализовывать свою Продукцию другим дилерам в рамках закрепленной территории, являющейся предметом настоящего Соглашения.

4. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

4.1. Стороны обязуются соблюдать конфиденциальность, не разглашать коммерческую и технологическую информацию, полученную в ходе реализации настоящего Соглашения. Любые пресс-релизы, информационные бюллетени или заявления, подлежат предварительному одобрению Поставщиком.

4.2. В ходе исполнения настоящего Соглашения регулирование отношений, связанных с отнесением информации к коммерческой тайне, передачей такой информации, ее охраной, осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 2004 года № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».

4.3. В ходе исполнения настоящего Соглашения регулирование отношений, связанных с обменом информацией между Сторонами, осуществляется в соответствии с требованиями Федерального закона от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

4.4. Поставщик не несет ответственности по обязательствам Дилера перед третьими лицами.

5. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР)

5.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение какого-либо из обязательств, вследствие наступления обстоятельств непреодолимой силы, таких как наводнение, пожар, землетрясение, а также в случае войны и военных действий, возникших после заключения настоящего Соглашения и непосредственно влияющих на выполнение его условий.

5.2. Если какое-либо из перечисленных обстоятельств длится в течение срока, указанного в настоящем Соглашении, то этот срок продлевается соответствующим образом на время указанных обстоятельств. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют более чем 45 дней, любая из Сторон вправе отказаться от дальнейшего выполнения обязательств в рамках настоящего Соглашения, причем ни одна из Сторон не может требовать от другой Стороны возмещения возможных убытков.

6. ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ДОСРОЧНОГО РАСТОРЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ

6.1. Поставщик вправе досрочно расторгнуть настоящее Соглашение в одностороннем внесудебном порядке, в случае нарушения Дилером условий раздела 2 настоящего Соглашения.

6.2. Дилер вправе расторгнуть настоящее Соглашение в одностороннем внесудебном порядке при неоднократных (двух и более) нарушениях Поставщиком сроков и условий поставки Продукция.

6.3. В случае расторжения Соглашения, Сторона инициировавшая расторжение обязуется письменно уведомить другую Сторону о своем намерении. В указанных случаях Соглашение считается расторгнутым по истечении 5 (пяти) рабочих дней с даты направления уведомления.

7. СРОК ДЕЙСТВИЯ СОГЛАШЕНИЯ

7.1. Срок действия настоящего Соглашения с «_____» _____ 201_ г. по «__» _____ 201_ г.

7.2. Истечение установленного срока действия Соглашения не освобождает Стороны от исполнения своих обязательств, возникших в период действия Соглашения или в связи с исполнением другой стороной своих договорных обязательств, а также от ответственности за их неисполнение и (или) ненадлежащее исполнение обязательств.

7.3. Настоящий Договор автоматически продлевается на следующий срок, если ни одна из сторон не заявляет об обратном не позднее чем за десять дней до даты истечения срока действия Договора.

8. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

8.1. Споры и разногласия, возникающие в связи с выполнением Сторонами обязательств по настоящему Соглашению, Стороны будут стремиться урегулировать путем переговоров.

8.2. В случае невозможности урегулирования споров путем переговоров или не достижения согласия между Сторонами, при обязательном соблюдении Сторонами претензионного порядка споры передаются на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы, в соответствии с действующим законодательством РФ,

9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

9.1. Все приложения к настоящему Соглашению, подписанные обеими Сторонами, являются его неотъемлемыми частями.

9.2. Извещения Сторонами друг друга о различных обстоятельствах, возникающих в процессе исполнения Соглашения, могут производиться с помощью писем, телеграмм, факсом или курьером, а также с использованием электронной почты по реквизитам, указанным в настоящем Соглашении.

9.3. Все дополнения, изменения настоящего Соглашения составляются в письменной форме и становятся неотъемлемой его частью с момента их подписания Сторонами.

9.4. Настоящее Соглашение составлено в двух подлинных экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

10. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН:

ООО «ИК Генезис

РФ, 142784, г. Москва, п. Московский, д.

Румянцево, строение 2, офис 746Г

ОГРН 1137746725709

ИНН/КПП 7751514041/775101001

р/с 4070 2810 4380 0007 5390 в ПАО

«Сбербанк», Доп. офис № 9038/01847

к/с 30101810400000000225

БИК 044525225

ООО «_____»

Генеральный директор

ООО «ИК Генезис»

Генеральный директор

_____/Филимонов А.П./

_____/_____/

г. Москва

«__» _____ 2016г.

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1. Термин «**Дилер**», используемый в Соглашении, означает субъекта предпринимательской деятельности, с которым у Поставщика заключено дилерское соглашение, дающее Дилеру право представлять интересы Поставщика, включая продвижение торговой марки и реализацию Продукции Поставщика в рамках закрепленной территории;
2. Термин «**Заказчик**», используемый в Соглашении, означает любое юридическое или физическое лицо, которое приобрело или имеет намерение приобрести Продукцию у Дилера.
3. Термин «**Продукция**», используемый в Соглашении, означает продукцию Поставщика, указанную в приложении № 4 к Соглашению.
4. Термин «**Торговая марка**», используемый в Соглашении, означает торговый знак «Генезис», «Genesis», а также графическое изображение логотипа, сопровождающее вышеуказанную надпись.
5. Термин «**Закрепленная территория**», используемый в соглашении, означает территорию в административных границах конкретного района, города, области, округа, на которой Дилер вправе представлять интересы Поставщика, включая продвижение торговой марки и реализацию Продукцию Поставщика. Границы закрепленной территории оговариваются между сторонами в Дилерском соглашении. Указанные границы могут пересматриваться сторонами в большую или меньшую сторону в момент перезаключения Дилерского соглашения;
6. Термин «**Дилерский пакет**», используемый в Соглашении, означает набор услуг, способствующих продвижению Дилером Продукции, которые Поставщик оказывает Дилеру на платной и/или бесплатной основе.
7. Термин «**Дилерская скидка**», используемый в соглашении, означает особую цену для Дилера на Продукцию Поставщика, определенную в Приложении № 4 к настоящему Соглашению.

ООО «ИК Генезис»

ООО «_____»

Генеральный директор
ООО «ИК Генезис»

Генеральный директор

_____/Филимонов А.П./

_____/_____/

г. Москва

« ____ » _____ 2016г.

Стандарты представления продукции и информации

В интересах защиты репутации торговой марки «ГЕНЕЗИС», Дилер обязан придерживаться следующих стандартов продвижения продукции под торговой маркой «ГЕНЕЗИС»:

Представление продукции ГЕНЕЗИС:

1. В точке продаж обязательно должно быть смонтировано стендовое или интерьерное решение на базе Продукции ГЕНЕЗИС (далее по тексту – Решение), содержание которого должно удовлетворять следующим требованиям:
2. Решения с продукцией ГЕНЕЗИС должно быть расположено на видном, проходном месте, не допускается монтаж Решения в дальнем углу, в захлапленном месте, или в местах, проход к которым затруднен;
3. Образцы Продукции ГЕНЕЗИС должны быть представлены исключительно в товарном, презентабельном виде - в образцах не допускаются искривления, какие-либо иные дефекты, а также царапины, вмятины;
4. Продукция должна хорошо освещаться при помощи направленного света;
5. Продукция ГЕНЕЗИС не должна быть запыленной;
6. Продукция ГЕНЕЗИС в процессе экспонирования не должна быть смонтирована криво или вверх ногами;
7. Рядом со стендом в обязательном порядке должна стоять стойка с имеющимися в наличии рекламно-информационными материалами (каталоги, буклеты, прайс-листы);
8. В точке продаж обязательно должны быть представлены высококачественные цветные фотографии, формата не ниже А4, на которых изображены различные здания и сооружения, построенные с использованием Продукции ГЕНЕЗИС.
9. Дилер должен уметь рассказать в целом о Продукции ГЕНЕЗИС, ее преимуществах по сравнению с традиционными строительными технологиями, об основных видах предлагаемой Продукции и ее технических характеристиках. О типовых проектах, возможности и вариантах комбинирования Продукции ГЕНЕЗИС с традиционными строительными технологиями, процессах проектирования, производства, доставки и монтажа Продукции, ее основных эксплуатационных преимуществах и способах оптимизации затрат заказчика на строительство при использовании Продукции ГЕНЕЗИС.
10. Информация о ГЕНЕЗИС:
В отношении общей информации о компании ГЕНЕЗИС, Продавец должен создавать у заказчика положительный образ надежной компании, нацеленной на долговременную работу на рынке, дорожающей своей репутацией. Он должен подчеркивать ключевые достоинства ГЕНЕЗИС – безусловно высокое качество Продукции, минимально короткие сроки выполнения каждого цикла работ, широкий ассортимент, гибкость и индивидуальный подход компании в работе с заказчиками, низкие цены полного цикла строительства;

ООО «ИК Генезис»

ООО « _____ »

Генеральный директор
ООО «ИК Генезис»

Генеральный директор

_____/Филимонов А.П./

_____/_____/

г. Москва

« ____ » _____ 2016г.

В рамках данного Соглашения предусматривается следующий перечень услуг и видов поддержки для Дилера со стороны Поставщика (Дилерский пакет):

Информационно-консультационная поддержка:

- Оперативный ответ на заявки дилера, поддержка и консультации по телефонной линии, электронной почте.
- Информирование дилера об изменениях в ассортиментной и ценовой политике.
- Своевременное предоставление дилеру информации о наличии товара на складе;
- Организация обучающих тренингов по Продукции для сотрудников организаций-партнеров (ассортимент, характеристики Продукции, области применения, технологии монтажа, отделки, навыки продаж). По окончании обучения специалисты сдают экзамен и получают соответствующий сертификат.

Рекламная и маркетинговая поддержка:

- Поддержка дилера необходимыми рекламно-информационными и техническими материалами. Регулярное информирование о новостях компании и успехах партнеров, модификациях Продукции, рекламных и специальных акциях с помощью сайта и прямой почтовой рассылки.
- Указание контактной информации о дилере в рекламных материалах Поставщика, размещение информации дилера (на основе кросс-ссылок) о своей компании на сайте www.genesistp.ru в разделе «Дилеры». Размещение информации о достижениях партнеров и об акциях, проводимых нашими партнерами в разделе «Новости, отзывы».
- Предоставление дополнительных скидок для дилера на Продукцию для оформления выставочных экспозиций, содействие в проектировании экспозиций.

Логистическая поддержка:

- Предоставление рекомендаций по формированию оптимального ассортимента Продукции.
- Формирование отгрузочных партий, путем их консолидации, содействие в организации отгрузки в регионы.
- Оперативная отгрузка продукции по заявкам дилеров.

Финансовая поддержка:

- Гибкая система накопительных дилерских скидок в зависимости от форм сотрудничества
- Преимущественные права на закрепленной территории на определенный срок (только для дилеров, имеющих обязательства по поддержанию объемов продаж на данной территории).
- Специальные призовые и бонусные программы по итогам работы за год.

Укрепление партнерских связей:

Разработка комплекса программ, направленных на формирование доверительных отношений с дилерами. Учёт в работе Поставщика потребностей Дилеров.

ООО «ИК Генезис»

ООО « _____ »

Генеральный директор
ООО «ИК Генезис»

Генеральный директор

_____/Филимонов А.П./

_____/_____/

г. Москва

« ____ » _____ 2016г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОДУКЦИИ, ЗАКУПАЕМОЙ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО У ПОСТАВЩИКА:

- 1.....
- 2.....

2. ПЛАН ЗАКУПКИ ПРОДУКЦИИ НА 201_г. - _____,
разбить поквартально:

1-й квартал	
2-й квартал	
3-й квартал	
4-й квартал	

3. ДИЛЕРСКАЯ СКИДКА

На время действия настоящего Соглашения ПОСТАВЩИК предоставляет ДИЛЕРУ следующие скидки при условии выполнения ДИЛЕРОМ установленного в п. 2 минимального объема закупок Продукции:

Наименование продукции	Дилерская скидка от базового прайса
.....	_____руб./

ООО «ИК Генезис»

ООО «_____»

Генеральный директор
ООО «ИК Генезис»

Генеральный директор

_____/Филимонов А.П./

_____/_____/_____

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ К ДИЛЕРСКОМУ СОГЛАШЕНИЮ №

г. Москва

«__» _____ 2016г.

Общество с ограниченной ответственностью «ИК Генезис», именуемое в дальнейшем «ПОСТАВЩИК», в лице Генерального директора Филимонова Александра Павловича действующего на основании Устава с одной стороны и _____, именуемый в дальнейшем «ДИЛЕР» в лице _____ действующий на основании Устава с другой стороны, совместно именуемые в дальнейшем «СТОРОНЫ», заключили настоящее Дополнительное Соглашение о нижеследующем:

1. ДИЛЕР обязуется:

1.1. По поручению ПОСТАВЩИКА обеспечить распространение для третьих лиц через собственную дилерскую сеть и иными возможными способами информацию о Продукции ПОСТАВЩИКА. Ссылка на ПОСТАВЩИКА (правообладателя) является обязательной.

1.2. ДИЛЕР гарантирует размещение всех справочно-информационных, рекламных и иных материалов в электронном виде на своем корпоративном сайте (при его наличии).

1.3. Информационные материалы должны быть размещены на корпоративном сайте ДИЛЕРА не позднее 10 календарных дней с момента подписания настоящего Соглашения.

ООО «ИК Генезис»

ООО «_____»

Генеральный директор
ООО «ИК Генезис»

Генеральный директор

_____/Филимонов А.П./

_____/_____/