

ДИЛЕРСЬКА УГОДА № _____

м. Київ

« _____ » _____ 20__ р.

ТОВ «Пульсар Лімітед», іменоване надалі «Постачальник», в особі заступника директора Альошина Олександра Сергійовича, що діє на підставі Довіреності № 1 від 01.01.2024 р., з одного боку і _____, іменоване надалі «Дилер», в особі _____, що діє на підставі _____, з іншого боку, уклали цю Угоду про наступне:

1. Предмет Угоди.

1.1. Постачальник надає Дилеру право здійснювати угоди з продажу обладнання ТМ «Jaskey» (далі за текстом – «Обладнання» або «Продукція»), а також доручає Дилеру представляти інтереси Постачальника із зазначеної продукції на території України.

1.2. Ця угода націлена на:

- побудова довгострокових, взаємовигідних партнерських відносин між Постачальником та Дилером;
- збільшення обсягу продажу та рівня прибутку обох Сторін;
- зміцнення позицій як Постачальника, так і Дилера на ринку.

1.3. Мається на увазі, що Сторони обопільно докладають належних зусиль для реалізації цілей цієї угоди.

1.4. Відповідальний менеджер Постачальника: _____.

2. Права та обов'язки Постачальника.

2.1. Постачальник є незалежним партнером Дилера. Постачальник спрямовує активні зусилля на маркетингову, технічну та інформаційну підтримку Дилера для досягнення останнім найкращих результатів продажу.

2.2. Постачальник має право вказувати назву Дилера як офіційного Дилера на своїх інформаційних ресурсах. Дилеру видається індивідуальний дилерський сертифікат.

2.3. Постачальник зобов'язується постачати обладнання Дилеру за цінами відповідних прайс-листів, з урахуванням обумовленої та затвердженої знижки від роздрібною ціни.

2.4. Розмір знижки визначається Постачальником залежно від обсягів закупівель Обладнання Дилером і може бути скоригований на розсуд Постачальника залежно від активності Дилера. Знижка від роздрібною ціни може становити до 30%, залежно від типу Обладнання та статусу Дилера.

2.5. Постачальник має право надати Дилеру спеціальну ціну (знижку), розмір якої перевищує діючу, у разі участі Дилера у конкурсі, аукціоні, тендері. У цьому випадку спеціальна ціна узгоджується індивідуально та залежить від комерційних умов (загальна вартість закупівлі, терміни та умови постачання та ін.)

2.6. Постачальник встановлює роздрібні ціни в Євро. Розрахунок проводиться у національній валюті за міжбанківським курсом + 3%, затвердженим Постачальником на день проведення розрахунку. Індивідуально сторони можуть узгодити інші форми розрахунку.

2.7. У разі зміни роздрібних цін, Постачальник зобов'язаний не пізніше ніж за 3 дні до моменту зміни повідомити про це Дилера. Ціни на передплачене Дилером Обладнання не підлягають зміні. Також не підлягають зміні ціни, зафіксовані під індивідуальні умови поставки (післяплата за договором та ін.), але у будь-якому разі курс валют перераховується на момент здійснення розрахунку, якщо інше не обумовлено Сторонами в особливому порядку.

Від Постачальника _____

Від Дилера _____

- 2.8. Постачальник зобов'язується надавати Дилеру інформаційно-довідкові матеріали по Обладнанню, що реалізується, проводити технічні консультації, а також регулярно інформувати Дилера про особливості та новини запропонованої Продукції.
- 2.9. Постачальник бере на себе зобов'язання підтримувати на складських запасах на території України достатню кількість ходової продукції. Ексклюзивні позиції, а також великі обсяги продукції поставляються лише на замовлення. Постачальник має право за проханням Дилера резервувати під нього певну кількість продукції зі складських запасів або з очікуваних надходжень. Умови такого резерву обумовлюються індивідуально у кожному конкретному випадку.
- 2.10. Постачальник може надати Дилеру комплект обладнання або муляжів для демонстраційного залу, участі у виставках і т. ін. Перелік Обладнання та умови його надання встановлюються додатковою угодою.
- 2.11. Постачальник зобов'язується безкоштовно проводити ремонт або заміну поставленого Дилеру Обладнання протягом гарантійного строку, що діє для конкретного типу продукції згідно з виданим Постачальником гарантійним талоном.
- 2.12. Постачальник зобов'язується сприяти Дилеру у виставковій та іншій рекламній діяльності, спрямованій на просування продукції ТМ «Jackery».
- 2.13. Постачальник зобов'язується розмістити контактну інформацію про Дилера на сторінці свого сайту у розділі «Де купити». Постачальник націлений на пріоритетні продажі через дилерську мережу.
- 2.14. Постачальник спрямовує активні зусилля на забезпечення Дилера рекламними матеріалами (буклети, банери, плакати та інші матеріали як у друкованому, так і в електронному вигляді), а також сувенірною продукцією із символікою Постачальника (за індивідуальною домовленістю).
- 2.15. Постачальник зобов'язується забезпечувати Дилеру «закріплення» проектів, тобто при повідомленні Дилером про активну роботу з конкретним клієнтом за конкретним проектом, Постачальник гарантує, що при зверненні до нього інших дилерів за цим проектом, він не поставить їм Обладнання та повідомить, що цей проект «закріплений» за Дилером. Термін "закріплення" означає, що Дилер щодо конкретного клієнта має право вести переговори, надавати цінові пропозиції, брати участь у тендері та здійснювати постачання обладнання на умовах результатів вищезазначених дій, маючи гарантію від Постачальника, що ні Постачальник, ні інші дилери не втручатимуться в ці процеси.
- 2.16. Постачальник зобов'язується проводити незалежну рекламну кампанію (виставки, конференції, реклама у спеціалізованих друкованих та електронних виданнях, реклама в мережі інтернет та ін.) для збільшення популярності та попиту на бренди, що однозначно матиме позитивний комерційний ефект у діяльності Дилера.
- 2.17. Постачальник зобов'язується періодично проводити технічні навчальні семінари для своїх дилерів, а також забезпечувати сервісну підтримку на запит Дилера (обговорюється індивідуально в кожному конкретному випадку).
- 2.18. Постачальник має право забезпечувати для найбільш активних Дилерів спеціальні акційні пропозиції на продукцію, знижки, різноманітні бонуси та заохочення. Ступінь активності визначається з динаміки продажів і маркетингової активності дилера з просування продукції Постачальника.

Вказані в цьому пункті умови підтримки Дилера гарантуються Постачальником виключно за умови дотримання Дилером цієї Угоди, а також наявності активних маркетингових зусиль Дилера у пріоритетному просуванні продукції торгової марки «Jackery».

2.19. Постачальник має право, письмово попередивши про це Дилера, передати всі свої права і обов'язки за цим договором іншій особі.

3. Права та обов'язки Дилера.

3.1. Дилер є незалежним партнером Постачальника. Дилер спрямовує активні маркетингові зусилля пріоритетне просування продукції ТМ «Jackery».

3.2. Дилер зобов'язується вивчати та вказувати на своїх ресурсах, а також рекламних матеріалах, особливості та переваги продукції Постачальника, доводити до відома клієнтів цю інформацію, а також інші дані технічного, маркетингового та комерційного характеру, які явно сприяють зростанню продажів, поінформованості кінцевих замовників про продукцію Постачальника.

3.3. Дилер має право вказувати в тендерній документації, рекламних та інших матеріалах свій статус «Офіційного дилера з продукції Jackery та використовувати зареєстровану торгову марку та логотип компанії Jackery.

3.4. Дилер зобов'язується реалізовувати Обладнання Постачальника виключно за встановленими Постачальником роздрібними цінами. При цьому у відкритому доступі (інтернет-магазини, соцмережі, майданчики оголошень, офлайн-магазини тощо) Дилер не має права вказувати інші ціни на продукцію. Дилеру заборонено називати клієнту ціни, відмінні від встановлених Постачальником, в усних та телефонних розмовах, також під час усного та письмового спілкування за допомогою месенджерів або будь-яких інших засобів дистанційного спілкування. Виняток становлять лише спеціальні акційні пропозиції, які здійснює Постачальник. Вказуючи ціни у гривнях, Дилер зобов'язаний перераховувати їх за курсом Євро не нижче за визначений на сторінці “Google Docs” Постачальника на поточну дату. Дилеру надається посилання на даний електронний документ, в якому у тому числі є інформація щодо залишків продукції, резервів та очікуваних надходжень.

3.5. За участю у відкритому тендері, конкурсі чи аукціоні Дилер зобов'язується попередньо повідомляти про це Постачальника (для «закріплення проекту»), погоджувати ціни та інші комерційні умови постачання з Постачальником індивідуально за конкретним проектом.

3.6. У разі порушення Дилером цінової політики співробітництва, зазначеної у п.п. 3.4, 3.5 у тому числі заниження ціни реалізації Обладнання, ця угода може бути розірвана Постачальником в односторонньому порядку шляхом повідомлення про це Дилера, а Дилер зобов'язаний виплатити Постачальнику штраф у розмірі 100 % від різниці між встановленою Постачальником роздрібною ціною та ціною, за якою Дилер намагався продавати Обладнання. Крім сплати штрафу, Дилер також компенсує Постачальнику всі збитки та витрати, які Постачальник зазнав у зв'язку з розірванням цієї Угоди, у тому числі, але не обмежуючись цим, витрати, пов'язані з видаленням найменування Дилера на інформаційних та рекламних ресурсах Постачальника.

3.7. Дилер бере на себе витрати на отримання необхідних для роботи ліцензій (якщо такі потрібні), проведення досліджень ринку збуту, організації свого демонстраційного залу та реалізації продукції Постачальника.

3.8. Дилер за узгодженням з Постачальником представляє Обладнання Постачальника на виставках та презентаціях. Розподіл витрат реклами у кожному даному випадку обумовлюються Сторонами в індивідуальному порядку.

3.9. Дилер зобов'язується розміщувати та актуалізувати на своєму WEB-сайті інформацію про продукцію Постачальника, а також за погодженням з Постачальником розміщувати на сайті рекламні блоки, статті та іншу інформацію маркетингового характеру, спрямовану на збільшення продажу (у т. ч. рекламні блоки, які надає безпосередньо Постачальник). Також

Дилер зобов'язується розмістити рекламну інформацію (банери, плакати, буклети тощо) у своєму офісі/торговому або демонстраційному залі.

3.10. Дилер зобов'язується повідомляти замовників про особливості правильної експлуатації продукції, які сприяють збільшенню терміну її служби та мінімізації випадків передчасного виходу з експлуатації.

3.11. Дилер зобов'язується здійснювати технічну, інформаційну та гарантійну підтримку своїх замовників. У разі виникнення гарантійних питань, Дилер обробляє їх та узгоджує з Постачальником найзручніший варіант вирішення такого питання.

3.12. Дилер проводить цілеспрямовані рекламно-маркетингові акції різного характеру з метою розширення ринку збуту продукції ТМ «Jackery». Умови проведення акцій узгоджуються із Постачальником.

3.13. Дилер має право стимулювати продаж додатковими послугами або товарами (безкоштовна доставка, робота, додаткові подарунки тощо).

4. Порядок оформлення та виконання замовлень.

4.1. Постачальник забезпечує Дилера персональним менеджером. Зв'язок та прийом замовлень відбуваються за допомогою телефонного зв'язку, електронної пошти, месенджерів, Skype та ін.

4.2. Отримавши замовлення, персональний менеджер погоджує з Дилером терміни поставки, порядок відвантаження та іншу істотну інформацію на замовлення.

4.3. Постачання продукції може бути здійснено в будь-яку точку України (з урахуванням особливостей, що виникають у зв'язку з бойовими діями на території України) за допомогою транспортних компаній «Делівері», «Нова Пошта», «Інтайм» або інших (за запитом). При цьому витрати на доставку Дилер бере на себе.

4.4. Комплектація Обладнання підтверджується серійним номером Обладнання, гарантійним талоном та, у разі потреби, комплектом додаткових матеріалів (інструкція з експлуатації, паспорт, сертифікати тощо).

5. Розмір та порядок оплати.

5.1. Оплата проводиться у національній валюті за комерційним курсом, затвердженим Постачальником на день проведення розрахунку. Індивідуально сторони можуть узгодити та інші форми розрахунку.

5.2. Стандартна умова оплати: 100% передплата. Сторони можуть затвердити інші умови оплати на окремі партії продукції, що передбачають товарний кредит чи відстрочення платежу.

6. Відповідальність сторін.

6.1. Усі відносини, включаючи документообіг, погодження цін та умов поставки, будь-які види переговорів між Постачальником та Дилером є суто конфіденційними та не підлягають розголошенню третій стороні.

6.2. При недотриманні та систематичних порушеннях Дилером умов цієї Угоди Постачальник має право розірвати з ним партнерські відносини.

7. Форс-мажор.

7.1. Жодна із Сторін не буде нести відповідальність за невиконання та/або неналежне виконання будь-якого із своїх зобов'язань, якщо таке невиконання та/або неналежне виконання матиме місце внаслідок безпосереднього впливу таких обставин, як повінь, пожежа, землетрус та інші стихійні лиха, війна чи військові дії, епідемії, пандемії, що

виникли після укладення Договору (обставини форс-мажор). Якщо будь-яка з таких обставин вплинула безпосередньо на виконання зобов'язань в строк, який встановлюється Договором, то цей строк відповідно відсувається на час дії такої обставини.

7.2. Сторона, на виконання зобов'язань по Договору якої вплинули обставини форс-мажор, протягом 5 (п'яти) робочих днів в письмовій формі інформує іншу Сторону про їх вплив та очікуваний період тривалості.

7.3. Якщо зазначені у п. 7.1. обставини будуть тривати більше 10 (десяти) днів поспіль, то кожна Сторона вправі припинити дію цього Договору, письмово повідомивши про це іншу Сторону, з подальшим здійсненням взаєморозрахунків за Договором.

7.4. Факт наявності та впливу обставин форс-мажор на виконання Сторонами своїх зобов'язань за Договором підтверджується довідкою Торгово-промислової палати України або іншими офіційними документами компетентних державних органів.

8. Інші умови.

8.1. Гарантійний термін Обладнання визначається Постачальником та вказується у відповідному гарантійному талоні.

8.2. Спори та розбіжності, що виникли між Сторонами у зв'язку з виконанням зобов'язань за цією Угодою, вирішуються шляхом переговорів.

8.3. Ця Угода набирає чинності з моменту її підписання сторонами та діє до 31 грудня 2022 року. Ця Угода автоматично пролонгується на один календарний рік, якщо жодна із Сторін не виявила бажання її розірвати у строк 10 днів до закінчення її дії.

8.4. Ця Угода може бути розірвана на вимогу однієї із Сторін, при цьому між Сторонами мають бути повністю завершені взаєморозрахунки. Ініціатор повинен повідомити іншу Сторону про розірвання Угоди не менше ніж за 10 днів до розірвання Угоди.

8.5. Ця Угода складена та підписана у двох примірниках, що мають однакову юридичну силу (по одному для Постачальника та Дилера).

9. Юридичні адреси та реквізити сторін:

ПОСТАЧАЛЬНИК:

ТОВ «Пульсар Лімітед»
Адреса: 02155, м. Київ, вул. Березнева, 10
Код ЄДРПОУ: 33739163
ПІН: 337391626521
Поточний рахунок
IBAN: UA97300528000026005455071863
в ПАТ "ОТП БАНК",
Платник податку на прибуток
на загальних підставах
e-mail: office@pulsar.kiev.ua
Тел: +380 (044) 296-30-30

Заступник директора
ТОВ «Пульсар Лімітед»

_____ О.С. Альошин

ДИЛЕР:

Від Постачальника _____

Від Дилера _____