

# ДИЛЕРСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ

Выполнили:  
Белоглазова Юлия,  
Виноградов Дмитрий,  
Безнощук Богдан,  
Бондарева Евгения,  
Примакова Мария

# ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Дилер - юридическое или физического лица которые выполняет функции *посредника между производителем той или иной продукции и конечным потребителем*, действуя на основании заключенных договоров, предусматривающих переход права собственности на товары от продавца к дилеру и от дилера к покупателю

**Дилерский договор** как гражданско-правовой документ заключается между производителем и посредником и регулирует их взаимоотношения на правовом уровне

# ПРИМЕРЫ

Автомобильные концерны находятся всего лишь в нескольких городах, а покупают люди свои машины по всей необъятной стране и даже , бывает, за границей. Покупаем мы машину у дилеров

Завод производит краску, производит ее в таком количестве, что краски этой хватит на покраску нескольких городов, в своем городе ему столько не сбыть. Он заключает дилерский договор на продажу своей продукции с представителями из различных городов, а, что бы поставить это дело на долгосрочную взаимовыгодную договорную основу, он немедленно заключает с ними дилерский договор

*При составлении дилерского договора необходимо учесть следующее:*

**Продукция**

в дилерском контракте должен быть четко определен перечень продукции / товаров, на которые распространяется действие дилерского договора

**Территория, на которой осуществляется продажа, а также эксклюзивность / не эксклюзивность прав дилера**

возможно предоставление эксклюзивных прав на продажу продукции / товаров на части такой территории и не эксклюзивных прав на продажу продукции / товаров на других ее частях

**Эксклюзивные или не эксклюзивные права**

Эксклюзивность дилера в эксклюзивном дилерском контракте означает, что в рамках определенной договорной территории, дилером определенного поставщика может быть только конкретное лицо, с которым заключен дилерский договор

*При составлении дилерского договора необходимо учесть следующее:*

Права дилера по назначению субдилеров или агентов по продажам

необходимо также четко урегулировать вопрос относительно того, имеет ли право дилер назначить субдилера и/или агента по продажам или торгового представителя

Порядок использования товарных знаков / фирменных наименований поставщика

необходимо четко предусмотреть порядок использования товарных знаков и/или фирменных наименований поставщика (например, только в рекламе или иным образом). При этом целесообразно определить размер вознаграждения за использование товарных знаков / фирменных наименований

**Некоторые положения дилерского договора вообще не предусмотрены российским законодательством**

*В случае отсутствия положений в дилерском договоре о порядке исполнения тех или иных обязательств в дилерском договоре и в положениях Гражданского кодекса Российской Федерации, регулирующих общие положения об обязательствах, к отношениям сторон такого договора могут применяться обычаи делового оборота (статья 5, пункт 5 статьи 421 Гражданского кодекса Российской Федерации), или иные обычно предъявляемые требования, а также аналогия закона и аналогия права (статья 6 Гражданского кодекса Российской Федерации)*

# ОСОБЕННОСТИ ДИЛЕРСКОГО ДОГОВОРА

- ◎ В отличие от договора поставки, где продавец и покупатель согласовывают ряд условий, чтобы прийти к общему консенсусу, *дилерское соглашение предоставляется фирмой-поставщиком*. Желая стать дилером определенного предприятия, второй стороне приходится соглашаться со всеми выдвинутыми условиями.

# ОСОБЕННОСТИ ДИЛЕРСКОГО ДОГОВОРА

## Права

Дилер имеет преимущественное право на выбор того или иного вида продукции по качеству, потребительским свойствам и т.д.

Дилер в отличие от обычного покупателя имеет право на специальные, так называемые дилерские цены на товар. Т.е. по сути, дилер выступает в роли эксклюзивного продавца

Дилер имеет право использовать в своих целях торговый знак производителя и соответственно именоваться его дилером

Дилер имеет право на представление торговых интересов производителя, рекламы его продукции и т.д

# ОСОБЕННОСТИ ДИЛЕРСКОГО ДОГОВОРА

---

## **Обязанности**

Дилер обязан приобретать заданное количество товара с установленной периодичностью, а не выкупленный товар переносится на следующий закупочный период.

---

В части случаев дилер выполняет не только функции посредника, а также может выполнять и работы по сервисному обслуживанию проданных им товаров. В таком случае, между дилером и производителем, помимо дилерского договора, заключаются дополнительные договора.

---



# ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТОВАРА

г. Москва

"\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

ООО "Софтехно" в лице директора Стуникова Максима Викторовича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и \_\_\_\_\_ (далее - ДИЛЕР), в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили настоящее соглашение о нижеследующем:

## 1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

1.1. ООО "Софтехно" обязуется поставлять по заказам ДИЛЕРА товары, собственником которых он является, а именно - экземпляры программ для ЭВМ, баз данных, документации к ним (далее - «ПРОДУКТЫ»), для их дальнейшего распространения. ДИЛЕР обязуется принимать и оплачивать поставленные ПРОДУКТЫ в соответствии с условиями настоящего соглашения.

1.2. В отношении отдельных ПРОДУКТОВ ООО "Софтехно" могут устанавливаться территориальные ограничения на их дальнейшее распространение (перепродажу), которые ДИЛЕР обязуется соблюдать. Предметом настоящего соглашения не является предоставление прав на использование каких-либо объектов интеллектуальной собственности. Программные продукты являются объектом авторского права и охраняются законами Российской Федерации.

## 2. УСЛОВИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ

2.1. Необходимым условием заключения дилерского соглашения является согласованная обеими сторонами стартовая закупка не менее 5 ПРОДУКТОВ делового назначения, выпускаемых под маркой "1С" (далее - ПРОДУКТЫ "1С"), на сумму не менее 3000 рублей или не менее 3 ПРОДУКТОВ делового назначения других фирм на сумму не менее 7500 рублей.

2.2. Оплата производится на основании счета. Стартовая закупка осуществляется по ценам, определяемым колонкой "цена для дилера" прайс-листа.

### **3. ДИЛЕРСКИЕ СКИДКИ И ЛЬГОТЫ**

3.1. ДИЛЕР приобретает ПРОДУКТЫ по ценам, определяемым колонкой "цена для дилера" прайс-листа

3.2. ДИЛЕР, не имеющий невыполненных обязательств и достигший разово или нарастающим итогом в течение квартала объема закупок 15000 рублей по ПРОДУКТАМ делового назначения или 40000 рублей по ПРОДУКТАМ домашнего назначения, или при одновременной закупке не менее 20 ПРОДУКТОВ "1С" делового назначения, получает статус "постоянного партнера" и право приобретения ПРОДУКТОВ других фирм по ценам, определяемым колонкой "цена для постоянного партнера" прайс-листа. Если до конца следующего квартала "постоянный партнер" не подтвердит свой статус, скидки и цены устанавливаются в соответствии с колонкой "цена для дилера" прайс-листа

3.3. Окончательно согласованные сторонами цена и ассортимент ПРОДУКТОВ в рамках одного заказа (партии) фиксируется в счетах на оплату и в товарных накладных.

### **4. ПРАВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ДИЛЕРА.**

ДИЛЕР обязуется:

- 4.1.1. Строго придерживаться и не нарушать правил лицензионного использования ПРОДУКТОВ, устанавливаемых правообладателями.
- 4.1.2. Не распространять нелицензионные ПРОДУКТЫ "1С" или других фирм.
- 4.1.3. Обеспечивать конфиденциальность полученной при сотрудничестве с ООО "Софттехно" коммерческой и технической информации.
- 4.1.4. Информировать ООО «Софттехно» в течение 15 календарных дней об изменении своих реквизитов, указанных ниже в договоре и в возможных приложениях к нему, а также о любых решениях ДИЛЕРА, касающихся его ликвидации, реорганизации как юридического лица, или о прекращении деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.

4.2. ДИЛЕР имеет право:

- 4.2.1. Пользоваться услугами службы технической поддержки по ПРОДУКТАМ "1С".
- 4.2.2. Принимать участие в дилерских семинарах и других учебных и методических мероприятиях.
- 4.2.3. Получать информацию о ценах, сроках поставки ПРОДУКТОВ, состоянии склада.

## **5. ПРАВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ООО "СОФТЕХНО"**

**5.1.** ООО "Софтехно" обязуется:

5.1.1. Отпускать оплаченные ПРОДУКТЫ по заказам ДИЛЕРА в требуемом количестве со скидками, соответствующими статусу ДИЛЕРА. Выборка ПРОДУКТОВ производится ДИЛЕРОМ самостоятельно на складе ООО "Софтехно" в г.Москва, если иное не согласовано сторонами. При приеме заказа может быть согласовано условие о доставке ПРОДУКТОВ по указанному ДИЛЕРОМ адресу в пределах РФ за его счет. Стоимость услуг транспортных или почтовых

организаций в этом случае включается в счет на оплату заказа. ООО "Софтехно" не отвечает за возможные порчу и утрату ПРОДУКТОВ после их сдачи транспортным или почтовым организациям.

5.1.2. Обеспечивать ДИЛЕРА образцами рекламных материалов по ПРОДУКТАМ.

5.1.3. Поддерживать для дилеров и их пользователей телефонную линию консультаций по рабочим дням с 9:30 до 17:30, а также предоставлять дилерам возможность обращения на линию консультаций по электронной почте Hotline@1c.ru. Обслуживание производится только в соответствии с регистрационными анкетами.

**5.2.** Цены, которые указываются в прайс-листе, публикуемом или рассылаемом в электронном виде, являются ориентировочными и могут изменяться время от времени, уведомление о чем ООО "Софтехно" производит путем рассылки информационных писем по электронной почте, размещением информации на сайте и иным образом.

## **6. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ**

---

---

## **7. СРОК ДЕЙСТВИЯ СОГЛАШЕНИЯ. АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

7.1. Настоящее соглашение действует до 31 декабря 20\_\_ года и в случае, если до конца указанного срока ни одна из сторон не направит другой стороне заявление о намерении прекратить действие соглашения, срок автоматически продлевается на следующий календарный год.

7.2. В период действия соглашения любая из сторон может направить другой стороне заявление об отказе от исполнения соглашения в одностороннем порядке. В этом случае настоящее соглашение считается расторгнутым по истечении двух недель после получения другой стороной такого заявления. Окончание срока действия соглашения не освобождает стороны от ответственности за его нарушение. При невозможности урегулирования спора в претензионном порядке в разумный срок, он подлежит передаче в соответствующий арбитражный (или третейский – если об этом достигнута договоренность) суд по месту нахождения ООО "Софтехно".

**ООО "Софттехно"**

**Юридический адрес:** Российская Федерация, 121552, г.Москва, ул. Ярцевская, д.34, стр.1

**Фактический адрес:** Российская Федерация, 127473, г.Москва, ул.Достоевского, д.1/21 стр.1

**Почтовый адрес:** Российская Федерация, 127473, г.Москва, ул.Достоевского, д.1/21 стр.1

<b>ИНН</b> 7731655492	<b>КПП</b> 773101001	
<b>ОКПО</b> 68020652	<b>ОКВЭД</b> 22.31	<b>ОГРН</b> 1107746703943
<b>р/с</b> 40702810938170015845	<b>Банк</b> Московский банк Сбербанка России ОАО, г.Москва	
<b>к/с</b> 30101810400000000225	<b>БИК</b> 044525225	

**ДИЛЕР** \_\_\_\_\_

**Юридический адрес:** \_\_\_\_\_

**Фактический адрес:** \_\_\_\_\_

**Почтовый адрес:** \_\_\_\_\_

<b>ИНН</b>	<b>КПП</b>	
<b>ОКПО</b>	<b>ОКВЭД</b>	<b>ОГРН</b>
<b>р/с</b>	<b>Банк</b>	
<b>к/с</b>	<b>БИК</b>	

**Телефон для рекламы:** \_\_\_\_\_ **Телефоны для контактов:** \_\_\_\_\_

**Адрес электронной почты** \_\_\_\_\_

**ООО "Софттехно"**  
М.П.

Директор

**ДИЛЕР**  
М.П.

Должность

\_\_\_\_\_ М. В. Стуников

\_\_\_\_\_ Ф.И.О

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2. АССОРТИМЕНТ И КОЛИЧЕСТВО

3. ЦЕНА ТОВАРА И ОБЩАЯ СУММА ДОГОВОРА

4. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5. ПОРЯДОК ПОСТАВКИ

6. ПОРЯДОК ПРИЕМКИ

7. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

8. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

9. ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС ДИЛЕРА

10. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН. ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

11. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

12. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

14. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

15. ДРУГИЕ УСЛОВИЯ

16. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН