



(Не)эсклюзивный субдистрибьюторский договор

(мягкий вариант, на русском языке)

Публикация (SKU) [№ D2.d1](#)

(комментарии, образцы международных дистрибьюторских контрактов)

г. _____

_____ 20XX г.

_____, именуемое в дальнейшем **Компания**, в лице _____, действующего на основании _____, и _____, именуемое в дальнейшем **Субдистрибьютор**, в лице _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые Стороны, а по отдельности Сторона

ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, ЧТО Компания обладает исключительными правами на сбыт (является официальным дистрибьютором) **продукции**, описанной в Приложении 1 (далее "Продукция") и желает организовать сбыт Продукции на Территории (как определено в Приложении 3), и

ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, ЧТО Субдистрибьютор желает получить **эксклюзивное (не эксклюзивное)** право на закупку у Компании и перепродажу Продукции на Территории и имеет для организации такого сбыта прочную финансовую основу;

заключили настоящий Субдистрибьюторский договор о нижеследующем:

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ

(а) Все ссылки на Пункты, Статьи и Приложения в настоящем Договоре, понимаются как ссылки на пункты, статьи и приложения настоящего Договора.

(b) В целях настоящего договора:

Под "Договором" понимается настоящий Договор, включая все приложения со всеми поправками и дополнениями.

Под "Местом поставки" понимается место расположения складов Субдистрибьютора по адресу _____.

Под "Приложением" понимаются все приложения, перечисленные в Пункте 23(j), являющиеся неотъемлемой частью настоящего Договора.

Под "Товарным знаком" понимается любой товарный знак, логотип, знак обслуживания или другое зарегистрированное или незарегистрированное коммерческое обозначение, используемое для представления или описания Продукции согласно Приложению 2.

Под "Торговыми каналами" понимаются следующие каналы распределения Продукции: (1) Магазины с самообслуживанием (гипермаркеты, супермаркеты, минимаркеты, дискаунтеры); (2) Магазины без самообслуживания (универмаги, гастрономы); (3) Средние магазины без самообслуживания (павильоны, магазины в зданиях, уличные палатки); (4) Оптовые и розничные рынки (палатки на оптовых рынках, палатки на розничных рынках); (5) Специализированные магазины (государственные учреждения, больницы и госпитали, аптеки); (6) NORECA (гостиницы, отели, рестораны, кафе, бары, дискотеки); (7) Оптовые каналы (оптовые склады, магазины "Кеш-энд-кэри").

Под "Рекламными материалами" понимаются рекламные элементы, используемые в пространстве торговой точки для привлечения внимания и стимулирования желания потребителей выбрать и купить Продукцию, а именно: плакаты; буклеты; wobлеры; ценники; стикеры; шелф-токеры (горизонтальные и вертикальные); рекламные стойки – паллеты; стенды, полки; mobile (подвесные и "стоячие" картинки, фигуры, модели Продукции); прочие материалы.

Под "Ценой-0", "Ценой-1", "Ценой-2" и "Ценой-3", понимается цена Продукции, по которой ее закупает Субдистрибьютор в соответствии с Приложением 4 и с учетом Пункта 12 (с) настоящего Договора.

2. НАДЕЛЕНИЕ ПРАВАМИ

Вариант 1 - эксклюзивный субдистрибьютор

- (a) Настоящим Компания назначает Субдистрибьютора **эксклюзивным** Субдистрибьютором по продаже Продукции на Территории, а Субдистрибьютор принимает данное назначение.
- (b) Компания не вправе назначать иных Субдистрибьюторов на Территории для сбыта Продукции, кроме Субдистрибьютора.
- (c) Компания не вправе продавать Продукцию другим лицам кроме Субдистрибьютора для перепродажи в пределах Территории. В отношениях с третьими лицами в пределах Территории Компания обязана соблюдать ценовую политику, согласованную и утвержденную в Приложении № 8 "Ценовая политика Компании на Территории".
- (d) Если к Компании обращаются любые физические или юридические лица по поводу закупки Продукции на Территории (отличные от Субдистрибьютора или лиц, назначенных Субдистрибьютором), Компания обязана перенаправить вышеупомянутые физические или юридические лица к Субдистрибьютору для контакта с ним.
- (e) Субдистрибьютор обязуется не распространять Продукцию клиентам, находящимся вне Территории, за исключением случаев, согласованных и утвержденных в письменной форме Компанией. Если к Субдистрибьютору обращаются любые физические или юридические лица по поводу закупки Продукции для ее реализации не на Территории, Субдистрибьютор обязан перенаправить вышеупомянутые физические или юридические лица к Компании для контакта с ним.

Вариант 2 - не эксклюзивный субдистрибьютор

- (a) Настоящим Компания назначает Субдистрибьютора **не эксклюзивным** Субдистрибьютором по продаже Продукции на Территории, а Субдистрибьютор принимает данное назначение.
- (b) Компания вправе назначать иных Субдистрибьюторов на Территории для сбыта Продукции.
- (c) Компания вправе продавать Продукцию другим лицам в пределах Территории. В отношениях с третьими лицами в пределах Территории Компания обязана соблюдать ценовую политику, согласованную и утвержденную в Приложении № 8 "Ценовая политика Компании на Территории".
- (d) Субдистрибьютор обязуется не распространять Продукцию клиентам, находящимся вне Территории, за исключением случаев, согласованных и утвержденных в письменной форме Компанией.

3. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

- (a) В течение всего срока действия настоящего Договора Компания на основании заявок Субдистрибьютора и в соответствии с Договорами поставки (как определено в Пункте 14(а)) обязуется поставлять и передавать в собственность Субдистрибьютора Продукцию, а Субдистрибьютор обязуется принимать Продукцию и уплачивать за нее цену, в порядке, предусмотренном настоящим

Договором и соответствующими Договорами поставки.

(b) Ассортимент и количество поставляемой Продукции, стоимость каждой отдельной партии Продукции, сроки поставки, а также основные условия поставки и грузополучатель (если Продукция доставляется иному лицу по указанию Субдистрибьютора) фиксируются в соответствующем Договоре поставки.

(c) Купля-продажа каждой отдельной партии Продукции регулируется условиями настоящего Договора и соответствующего Договора поставки. В случае противоречий между условиями Договора и Договора поставки, преимущественную силу имеют условия, содержащиеся в Договоре поставки.

4. ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ЗАКУПКА

В течение двух недель с момента вступления в силу настоящего Договора Субдистрибьютор обязуется закупить Продукции на сумму не менее, чем _____ рублей (далее "Первоначальная закупка"), в случае не выполнения этого обязательства Компания вправе по своему усмотрению расторгнуть Договор.

5. ПЛАНЫ ЗАКУПОК ПРОДУКЦИИ

(a) В целях планирования производства и сбыта Продукции Стороны договариваются о совместном поэтапном планировании закупок Продукции Субдистрибьютором. Поэтапное планирование включает в себя:

i. Годовой План-прогноз, разрабатывается и согласовывается Сторонами при заключении Субдистрибьюторского контракта, или его пролонгации на следующий календарный год. Стороны договариваются о том, что План-прогноз является основой для построения их долгосрочных партнерских взаимоотношений, воплощением согласованных маркетинговых стратегий Сторон. План-прогноз приводится в Приложении 9.

ii. Квартальный План закупок Продукции Субдистрибьютором разрабатывается и согласовывается Сторонами ежеквартально до 20 числа месяца, предшествующего началу квартала. Квартальный План закупок основывается на годовом Плане-прогнозе, скорректированном на следующий квартал, в соответствии с изменениями ситуации на рынке, планов Компании и возможностей Субдистрибьютора. Форма Квартального плана закупок приводится в Приложении 10.

iii. Месячный Обязательный План закупок Продукции Субдистрибьютором разрабатывается и согласовывается Сторонами ежемесячно до 25 числа месяца предшествующего планируемому. Обязательный План закупок основывается на анализе реальных продаж Субдистрибьютора по всем Торговым каналам, складских запасов Сторон и динамике их движения, возможностей логистической схемы Сторон. Форма Месячного Обязательного Плана закупок приводится в Приложении 11.

(b) Месячный Обязательный План закупок Субдистрибьютором является обязательным для исполнения обеими Сторонами. Выполнение Субдистрибьютором Месячного Обязательного Плана закупок учитывается при формировании цены для Субдистрибьютора на следующий месяц. Порядок и условия формирования цены для Субдистрибьютора указаны в Статье 12 и Приложении 7 настоящего Договора.

(c) Субдистрибьютор обязуется закупать продукцию в объеме, зафиксированном в Приложении 11 ("Месячный Обязательный План закупок Субдистрибьютором").

6. ГАРАНТИРОВАННЫЙ МИНИМУМ ПРОДАЖ

(a) Месячный Обязательный план закупок и, соответственно его фактическое исполнение, не может быть ниже согласованного Сторонами Гарантированного минимума продаж, зафиксированного в Приложении 6 ("Гарантированный минимум продаж").

(b) Если в течение трех месяцев либо подряд, либо в течение календарного года вышеупомянутый Гарантированный Минимум Продаж не выполнен, и если Субдистрибьютор не докажет, что он не несет за это ответственность, Компания вправе по своему выбору при условии письменного уведомления Субдистрибьютора за один месяц:

- i. уменьшить размеры Территории; или
- ii. расторгнуть действие настоящего Договора.

7. СКЛАДСКИЕ ЗАПАСЫ

(a) С целью максимального сбыта Продукции на Территории Субдистрибьютор обязуется поддерживать полный ассортимент существующей и будущей Продукции Компании, как это определено в Приложении №1 к настоящему Договору.

(b) Для обеспечения оптимального соотношения складских запасов и отгрузок Субдистрибьютор должен использовать систему прогнозирования собственных объемов продаж с тем, чтобы поддерживать в наличии складской запас Продукции Компании в объеме от 5 до 7 дней продаж, исходя из объемов складских запасов, плана продаж и маркетинговой активности рынка.

(c) В случае, если складской запас Продукции Компании на складе Субдистрибьютора снижается до уровня менее 5 дней продаж (исходя из динамики продаж за предыдущие два месяца) Компания может увеличить отпускную цену, в соответствии с п.12 настоящего договора.

5

8. РЕКЛАМА

(a) Компания осуществляет рекламу и продвижение Продукции на Территории, таким образом, как она считает это уместным в целях стимулирования интереса потребителей и покупки ими продукции.

(b) Компания самостоятельно определяет, какие Рекламные материалы, в каком количестве использовать, а равно каналы и способы распространения рекламы.

(c) Компания предоставляет Рекламные материалы Субдистрибьютору бесплатно и в разумных количествах (пропорционально объему продаж и структуре Субдистрибьютора), а также в меру своих возможностей.

(d) Субдистрибьютор обязуется обеспечить сохранность, вести учет и эффективно использовать Рекламные материалы в соответствии с их назначением, исключительно в целях рекламы Продукции в согласованных розничных торговых точках, в течение всего срока действия настоящего Договора.

(e) Субдистрибьютор несёт полную ответственность за Рекламные материалы, а также возвращает их по первому требованию Компании или возмещает Компании их полную стоимость в случаях их утраты или порчи. Передача Рекламных материалов оформляется актом приема-передачи за подписью представителей Компании и Субдистрибьютора.

(f) Субдистрибьютор ежемесячно направляет Компании отчет по установленной форме о хранении и использовании Рекламных материалов. Компания вправе осуществлять проверки хранения и использования Рекламных материалов на всех торговых предприятиях Субдистрибьютора в рабочие часы.

(g) В течение всего срока действия настоящего Договора Субдистрибьютор обязан использовать Товарные знаки во всех рекламных объявлениях (включая сеть Интернет) и других действиях, проводимых Субдистрибьютором в целях стимулирования продаж Продукции. Вместе с тем, в целях соответствия рекламных мероприятий Субдистрибьютора рекламной стратегии Компании, Субдистрибьютор обязан заблаговременно согласовывать все рекламные объявления и действия с Компанией.

(h) Субдистрибьютор не может, в соответствии с настоящим Договором, иметь или приобрести какие-либо права в отношении Товарных знаков Компании.

(i) Субдистрибьютор не вправе использовать Товарные знаки в качестве наименования и\или логотипа Субдистрибьютора.

(j) Субдистрибьютор не вправе использовать Товарные знаки в связи с продуктами / услугами, иными чем Продукция.

(k) В случае надлежащего выполнения Субдистрибьютором своих обязанностей, предусмотренных Пунктами 8(a) - 8(g) Компания может упоминать Субдистрибьютора (включая его торговые предприятия) в собственных рекламных объявлениях и иных рекламных мероприятиях, проводимых в целях продвижения Продукции.

(l) По согласованию с Компанией Субдистрибьютор может выступать в качестве агента по распространению рекламы. В этом случае Компанией будет заключен с Субдистрибьютором отдельный договор на оказание услуг, в котором будет определяться порядок оказания услуги, перечень предоставляемых Компанией рекламных материалов и другие существенные условия, связанные с оказанием данной услуги.

9. ТРЕНИНГИ ПЕРСОНАЛА СУБДИСТРИБЬЮТОРА

(a) Компания в целях повышения эффективности хозяйственной деятельности Субдистрибьютора и увеличения продаж Продукции может проводить тренинг-мероприятия для персонала Субдистрибьютора. Субдистрибьютор обязуется обеспечить посещение своим персоналом таких тренинг-мероприятий за свой счет.

(b) В случае надлежащего выполнения Субдистрибьютором своих обязанностей по Пункту 9(a) Компания может предоставить Субдистрибьютору привилегии, описанные в Пункте 8 (k) настоящего Договора:

10. ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ СУБДИСТРИБЬЮТОРА

В целях исполнения настоящего Договора Субдистрибьютор за собственный счет приобретает и содержит необходимые складские помещения, торговое оборудование, транспортные средства для доставки Продукции, средства обслуживания и осуществляет их комплектацию на Территории, включая набор персонала с необходимым уровнем квалификации.

11. ОТНОШЕНИЯ СТОРОН

Субдистрибьютор является независимым подрядчиком, он не является ни представителем, ни агентом Компании и не обладает иными правами или полномочиями (кроме ясно обозначенных в настоящем Договоре).

12. ПОКУПНАЯ ЦЕНА

(a) Покупная цена на Продукцию для Субдистрибьютора формируется Компанией в соответствии с Приложением 4. Цены, указанные в Приложении 4 включают НДС.

(b) Цена на Продукцию формируется по итогам отчетного месяца и зависит от отсутствия или наличия у Субдистрибьютора нарушений условий следующих Пунктов и Статей настоящего Договора:

Пункт 5(b) – выполнение Месячного Обязательного Плана закупок;

Статья 7 – соблюдение объемов складских запасов Субдистрибьютором;

Статья 13 – соблюдение Ценовой политики Компании;

Статья 16 – соблюдение условий оплаты за поставленную Продукцию;

далее обозначаемых в совокупности как "Условие план-склад-цена-оплата".

(c) Цена, сформированная по итогам отчетного месяца, предоставляется Субдистрибьютору на всю Продукцию, поставляемую Субдистрибьютору в течение месяца, следующего за отчетным.

i. Цена-0 предоставляется Субдистрибьютору в случае отсутствия каких-либо нарушений Субдистрибьютором Условия план-склад-цена-оплата;

ii. Цена-1 предоставляется Субдистрибьютору в случае однократного нарушения Субдистрибьютором Условия план-склад-цена-оплата;

iii. Цена-2 предоставляется Субдистрибьютору в случае двукратного нарушения Субдистрибьютором Условия план-склад-цена-оплата";

iv. Цена-3 предоставляется Субдистрибьютору в случае трехкратного нарушения Субдистрибьютором Условия план-склад-цена-оплата.

(d) В случае поступления денежных средств за поставленную Продукцию на банковский счет или в кассу Компании в полном объеме в течение 3 (Трех) календарных дней после истечения срока кредита, правила увеличения цены за нарушение пункта 15 настоящего Договора не применяются.

(e) Компания вправе в одностороннем порядке изменять цены на Продукцию, указанные в Приложении 4, информируя об этом Субдистрибьютора не менее чем за десять рабочих дней до момента предполагаемого изменения. Изменение цен не могут затрагивать поставки уже заказанной Продукции.

(f) Цена каждой поставляемой партии Продукции фиксируется в соответствующем Договоре поставки (как определено в Статье 14) в рублях, и отражается Компанией в соответствующих счетах, счетах-фактурах, и накладных на Продукцию.

(g) Цена единицы Продукции включает стоимость продукции, упаковки, маркировки, затраты по ее доставке до склада Субдистрибьютора (или грузополучателя - третьего лица, указанного Субдистрибьютором), а также оформление необходимой документации.

13. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ

(a) Стороны признают, что контролируемая наценка во всех торговых каналах является важным средством поддержания стабильного присутствия Продукции в местах продажи и конечной цены для потребителя, на уровне, определяемом Компанией. Субдистрибьютор обязан следовать ценовой политике Компании на Территории, как это определено в Приложении 8 к настоящему Договору.

(b) В случае продажи через оптовых покупателей Субдистрибьютор несет ответственность за соответствие цен, предлагаемых оптовым покупателем в предприятия розничной торговли, в магазины мелкооптовой торговли, рынки, ценовой политике Компании.

(c) Нарушение Субдистрибьютором Пунктов 13(a) и 13(b) признается нарушением Условия план-склад-цена-оплата с последствиями, предусмотренными в Пункте 12(c).

14. ПРОЦЕДУРА ЗАКАЗА

(a) Поставка Продукции осуществляется Компанией в соответствии с Договорами поставки, заключаемыми Сторонами на основании заявок Субдистрибьютора. Форма Договора поставки содержится в Приложении № 5. Заказ Продукции осуществляется партиями кратными не менее чем одному полностью загруженному грузовику/вагону.

(b) Компания обязана принимать и обрабатывать заявки Субдистрибьютора по ассортименту и срокам отгрузок в течение двух рабочих дней с даты их фактического поступления.

(c) В день отгрузки Компания обязана сообщить (по телефону или в письменном виде по факсу/электронной почте) Субдистрибьютору, а в случае указания о доставке иному грузополучателю – также этому грузополучателю – об отгрузке Продукции в его адрес.

15. СКИДКИ СУБДИСТРИБЬЮТОРА

(a) Компания предоставляет Субдистрибьютору ежемесячную ретроспективную скидку в размере **4% (четыре процента)** от суммы доставленной в розничные точки Продукции. Скидки предоставляются по результатам деятельности Субдистрибьютора в предыдущем месяце в форме торговой скидки на вновь закупаемую Продукцию, либо посредством прямого кредитования счёта Субдистрибьютора кредитной нотой в отношении той Продукции, за которую Субдистрибьютору был выставлен счёт.

(b) Фактическая сумма предоставляемой по итогам месяца скидки определяется согласно Отчёту о доставке в розничные точки, форма которого приведена в Приложении 7. Данный отчёт подписывается Сторонами. Компания оставляет за собой право изменять процентную ставку скидки, предоставляемую по условиям настоящего Договора по своему усмотрению с предварительным уведомлением Субдистрибьютора по факсу, либо по электронной почте за 30 дней.

16. ПЛАТЕЖИ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

- (a) Все платежи по настоящему Договору производятся в российских рублях.
- (b) Компания предоставляет Субдистрибьютору коммерческий кредит продолжительностью 10 (Десять) календарных дней с момента получения Продукции на складе Субдистрибьютора (или иного, указанного Субдистрибьютором грузополучателя).
- (c) Компания оставляет за собой право ограничивать размер текущего кредита, предоставляемого Субдистрибьютору, по своему собственному усмотрению без объяснения причин, с предварительным уведомлением Субдистрибьютора в письменном виде по факсу или курьером. Ограничение кредитного лимита не является изменением условий предоставления кредита и вступает в силу немедленно.
- (d) Компания для предоставления указанного кредита вправе запросить у Субдистрибьютора документы, подтверждающие его юридическую правоспособность, полномочия представляющих его интересы лиц, и иные документы.
- (e) Денежные средства за оплату Продукцию должны быть зачислены на банковский счет или внесены в кассу Компании не позднее 11 календарных дней с момента передачи Продукции на складе Субдистрибьютора (или иного, указанного Субдистрибьютором грузополучателя). Обязательства Субдистрибьютора по платежу считается исполненным с момента поступления денег на счет или в кассу Компании
- (f) Ретроспективные скидки, предоставляемые в соответствии со Статьей 15 предоставляются Компанией ежемесячно по результатам за отчетный месяц и рассчитываются не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным, и оформляются кредит-нотами. Кредит-ноты являются основанием для уменьшения денежной задолженности Субдистрибьютора перед Компанией по оплате за Продукцию на сумму, указанную в кредит-ноте. Кредит-нота также является заявлением о зачете встречного однородного (финансового) требования в соответствии со ст. 410 ГК РФ в отношении непогашенных на момент получения кредит-ноты обязательств Субдистрибьютора по оплате Продукции, включая неустойку по Пункту 16(g).
- (g) В случае если сумма, подлежащая оплате в соответствии с Договором поставки не поступила на банковский счет или в кассу Компании в течение согласованных 11 календарных дней, Компания вправе приостановить отгрузку Продукции по другим Договорам поставки, заключенным с Субдистрибьютором. Помимо этого Субдистрибьютор обязан уплатить Компании неустойку (в случае предъявления последней соответствующего письменного требования). Сумма неустойки рассчитывается исходя из ставки коммерческого кредита в банке, который обслуживает Компании, за каждый календарный день просрочки оплаты. Субдистрибьютор обязан оплатить неустойку в течение 7 (Семь) календарных дней со дня получения требования в безакцептном порядке.

17. СРОК И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

- (a) Компания и Субдистрибьютор намерены поддерживать долгосрочное партнерство в указанной области.
- (b) Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до 31 декабря 2005 года. Если ни одна из Сторон не заявит о расторжении Договора не менее чем за один месяц до истечения срока его действия, Договор автоматически пролонгируется на следующий срок в один год. Количество пролонгаций не ограничивается.
- (c) Настоящий Договор может быть прекращен по требованию одной из Сторон с предварительным

письменным уведомлением другой Стороны о расторжении за 1 месяц.

(d) Если одна из Сторон существенно нарушит свои обязательства по Договору и при этом не удовлетворит в течение 1 месяца письменную просьбу другой стороны возместить негативные последствия указанного нарушения и не прекратит указанные действия, последняя вправе (не ограничивая любые другие права, либо права на возмещение) прекратить действие Договора немедленно по отправлению соответствующего письменного уведомления стороне, допустившей нарушение. Если есть основания полагать, что последствия существенного нарушения обязательств одной из сторон не могут быть надлежаще восполнены, сторона, желающая прекратить действие Договора, вправе расторгнуть его без направления предварительного уведомления, обозначенного выше.

(e) Каждая из сторон Договора вправе его расторгнуть, направив другой стороне письменное уведомление, если против другой стороны возбуждено производство о банкротстве, либо если другая сторона передает часть своего имущества третьим лицам для выплаты долгов, либо производит уступку своих долгов кредиторам, либо в случае возбуждения судебной или несудебной процедуры признания стороны неплатежеспособной, независимо от того осуществляются ли указанные действия добровольно либо по требованию третьих лиц. В этом случае настоящий Договор считается расторгнутым с момента получения Стороной соответствующего уведомления от другой стороны.

(f) Прекращение Договора само по себе не освобождает Субдистрибьютора от исполнения невыполненных им обязательств по платежам.

18. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

(a) Поставка Продукции осуществляется силами и средствами Компании до Места поставки.

(b) Выгрузка Продукции с транспортных средств Компании (перевозчика) осуществляется силами и средствами Субдистрибьютора.

(c) Субдистрибьютор имеет право на самовывоз Продукции со склада Компании. В этом случае он имеет право на скидки в соответствии с Приложением 7.

(d) Передача Продукции производится представителю Субдистрибьютора (или лица, указанного Субдистрибьютором), имеющему надлежаще составленную и ясно выраженную доверенность Субдистрибьютора (или иного лица, указанного Субдистрибьютором) на принятие Продукции. Во время передачи Продукции осуществляется ее приемка по количеству и качеству (как описано в Пункте 19 (a)).

(e) Документами, подтверждающими факт поставки и приемки Продукции по количеству и качеству являются:

i. При доставке Продукции силами и средствами Компании до склада Субдистрибьютора (или иного лица, указанного Субдистрибьютором) - соответствующий товарно-транспортный документ.

ii. При передаче Продукции на складе Компании - доверенность представителя Субдистрибьютора (или иного лица, указанного Субдистрибьютором) на получение товарно-материальных ценностей (передается Компании) и товарно-транспортная накладная.

(f) Право собственности, а также риск гибели или повреждения Продукции переходит от Компании к Субдистрибьютору в момент передачи Продукции Субдистрибьютору (или иному лицу, указанному Субдистрибьютором).

19. КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ. УПАКОВКА

(a) При получении Продукции Субдистрибьютор должен удостовериться в том, что она соответствует товарной накладной. При получении Продукции Субдистрибьютор или его представитель проверяет количество и качество принимаемой Продукции и делает на товарно-транспортной накладной соответствующие отметки о получении товаров надлежащего качества и количестве принятой Продукции, с указанием даты и за подписью лица, осуществляющего приемку Продукции. Качество поставляемой Продукции должно соответствовать стандартам, действующим в Российской Федерации и условиям настоящего Договора. Количество Продукции должно соответствовать конкретному Договору поставки.

(b) После подписания Субдистрибьютором документов о получении Продукции, указанных в Пункте 19(a), претензии по качеству и недостатке Продукции Компанией рассматриваться не будут, за исключением случаев, описанных в Пунктах 19 (c), 19(d) и 19 (e).

(c) Исключением по поводу недостатков являются: обнаруженные на складе Субдистрибьютора внутритарные (внутри упаковки) недостатки, если они будут идентифицированы как производственные, например: сбой на конвейере, отсутствие единиц(ы) Продукции внутри упаковки в термоусадочной пленке, при условии отсутствия на упаковке следов вскрытия и повторного заклеивания. Факт недостатка должен быть зафиксирован уполномоченным представителем Компании путем составления Акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (форма № ТОРГ-2), утвержденном Постановлением Госкомстата РФ от 25 декабря 1998 г. № 132 (далее – Акт), заполняемом Субдистрибьютором, который высылается в адрес Компании или передается представителю Компании.

(d) При обнаружении на складе Субдистрибьютора заводских дефектов Продукции (например, отсутствие на Продукции информации, предусмотренной законодательством РФ, отсутствие этикетки, повреждение упаковки Продукции, вызывающее протекание продукта; сильное загрязнение, недолив) Субдистрибьютор должен в присутствии уполномоченного представителя Компании, фиксирующего факт дефекта и делающего соответствующую отметку в Акте, заполнить Акт, который высылается в адрес Компании или передается представителю Компании.

(e) Акт выставляется Компании в течении 7 дней с момента выгрузки Продукции на складе Субдистрибьютора. Исключением являются заводские дефекты, которые проявились в процессе хранения или обработки Продукции на складе Субдистрибьютора, Акты по которым выставляются в течение всего срока годности Продукции.

(f) Компания рассматривает только письменные и надлежащим образом оформленные Акты, устные претензии принимаются к сведению, но не рассматриваются.

(g) Акты по поводу Продукции с истекшим сроком годности не рассматриваются, за исключением тех случаев, когда Продукция была ошибочно отгружена со склада Компании с оставшимся сроком годности менее 45 дней или из брака.

(h) Компания оставляет за собой право проверить достоверность заявляемой в Актах информации путем проведения контрольных отгрузок. Проведение контрольной отгрузки сопровождается составлением Акта о контрольной отгрузке между Компанией и складом Компании с указанием качества и количества отгружаемой Продукции. Акты Субдистрибьютора в отношении Продукции, поставленной путем контрольной отгрузки, Компанией не принимаются.

(j) срок обработки и принятия решения по Актам составляет 14 дней с момента их поступления в Компанию.

(k) По удовлетворенным Актам Компания выпускает счет-проформу на возврат Продукции, которая

пересылается на склад Компании вместе с копией Акта Субдистрибьютора. По этим документам склад принимает брак от Субдистрибьютора. Одновременно Субдистрибьютор уведомляется представителем Компании об удовлетворении/неудовлетворении Акта, о выпуске возвратной накладной и готовности склада Компании принять возврат нестандартной Продукции. Срок возврата продукции на склад составляет 1 (Один) месяц с даты выставления счета-проформы и уведомления об этом Субдистрибьютора. При получении от склада подтверждения о приеме Продукции Компанией выпускается счет-фактура (уведомление о возврате). Сумма по этой счет-фактуре учитывается в счет следующих платежей или списывается с суммы задолженности Субдистрибьютора.

(l) Упаковка Продукции должна отвечать соответствующим стандартам завода-производителя и обеспечивать надежную защиту при надлежащей транспортировке.

(m) Субдистрибьютор обязуется строго соблюдать Условия по транспортировке и хранению Продукции Компании (Приложение №12).

(n) Компания обязуется предоставлять сертификаты соответствия на всю Продукцию, получаемую Субдистрибьютором, а также любую другую техническую документацию, предусмотренную действующим российским законодательством, в случае реализации Продукции на условиях, предусмотренных настоящим Договором.

20. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

(a) Стороны сохраняют конфиденциальность всей информации, полученной ими от другой стороны в рамках исполнения настоящего Договора.

(b) За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящему Договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством. Сторона, нарушающая настоящий Договор, обязана возместить другой Стороне все прямые убытки и иные виды ущерба, причиненные в результате такого нарушения.

(c) Стороны не несут никакой ответственности, помимо указанной в явном виде в настоящем Договоре, и это означает, что Стороны тем самым однозначно отказываются и исключают возможность каких-либо претензий или требований о компенсации косвенных убытков (упущенная выгода, потеря деловой репутации и т.п.).

21. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

(a) Ни одна из Сторон не будет нести ответственности за полное или частичное невыполнение своих обязательств, если невыполнение будет являться следствием таких обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение и другие явления природы, а также война, военные действия, блокада, акты или действия государственных органов или других обстоятельств непреодолимой силы, находящихся вне контроля Сторон, возникшие после заключения Договора. При этом срок исполнения обязательств по настоящему Договору отодвигается соразмерно времени действия таких обстоятельств и их последствий.

(b) Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по данному Договору, немедленно извещает другую Сторону о неблагоприятных обстоятельствах вне ее контроля и предполагаемых сроках их действия. Сертификаты, выпускаемые Торгово-Промышленной Палатой Российской Федерации, являются достаточным доказательством наличия подобных обстоятельств и их продолжительности.

22. АРБИТРАЖ

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть по настоящему Договору или в связи с ним, Стороны будут стремиться разрешить дружеским путем посредством прямых переговоров. При невозможности разрешения споров и разногласий путем переговоров, они передаются на рассмотрение в арбитражный суд _____ (вариант 1 - указать арбитражный суд, вариант 2 - по месту нахождения ответчика и т.п.).

23. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

(a) Настоящий Договор не может быть изменен, модифицирован, исправлен или дополнен, иначе как в письменной форме и за подписью полномочных представителей обеих Сторон.

(b) Все извещения, уведомления, счета, рекламации которые требуется вручить в соответствии с данным Договором, должны быть составлены в письменной форме и переданы курьером или посланы заказным письмом с уведомлением о вручении или телефаксом (с подтверждением о получении).

(c) Каждая из Сторон подтверждает и соглашается, что другая Сторона не предоставила каких-либо заявлений, гарантий или соглашений любого рода, кроме тех, которые сформулированы в явном виде в тексте настоящего Договора.

(d) Настоящий Договор отражает полное взаимопонимание и согласие Сторон относительно его предмета и отменяет любые предшествующие договоренности и соглашения, заключенные в устной или письменной форме.

(e) Заголовки статей вставлены исключительно для удобства и не являются частью настоящего Договора.

(f) Все Приложения к настоящему Договору, а также ~~подписанные Сторонами Заказы на поставку~~ являются частью настоящего Договора.

(g) Все, что не урегулировано настоящим Договором регламентируется действующим на дату заключения настоящего Договора гражданским законодательством РФ.

(h) Договор и приложения к нему подписанные и переданные посредством факсимильной связи имеют юридическую силу.

(i) Настоящий Договор составлен на русском языке в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

(j) К Договору прилагаются:

Приложение №1 – Спецификация Продукции;

Приложение №2 – Товарные знаки;

Приложение №3 – Описание Территории;

Приложение №4 – Прейскурант;

Приложение №5 - Форма Заказа на поставку;

Приложение №6 – Гарантированный минимум продаж;

Приложение №7 - Отчет о прямой доставке в розничные точки;

Приложение №8 - Ценовая политика Компании на Территории;

Приложение №9 - План-прогноз закупок Субдистрибьютора;

Приложение №10 - Квартальный План закупок Субдистрибьютора;

Приложение №11 - Месячный Обязательный План закупок Субдистрибьютора;

АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

СУБДИСТРИБЬЮТОР

КОМПАНИЯ

ПОДПИСИ СТОРОН

За Субдистрибьютора

За Компанию

" ____ " _____ 200X г.

" ____ " _____ 200X г.

Приложение № 1 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Продукция поставляемая по Договору № ____ от _____

Продукт	Упаковка, шт	Штрих - код	Вес	Вес упаковки	Размеры упаковки (Длина x Ширина x Высота см.)	Паллета (Длина x Ширина x Высота в см.) (на палетте)

ЗА СУБДИСТРИБЬЮТОРА

" ____ " _____ 200X г.

ЗА КОМПАНИЯ

" ____ " _____ 200X г.

Приложение № 2 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Товарные знаки

Вербальный товарный знак - "XXXXXXXXXXXXX"

Графический товарный знак -

ЗА СУБДИСТРИБЬЮТОРА

ЗА КОМПАНИЯ

" ____ " _____ 200X г.

" ____ " _____ 200X г.

Приложение № 3 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Территория

_____ (Челябинская область, Краснодарский край, Ростовская область и т.п.) в его административной территории на дату вступления в силу настоящего Договора.

ЗА СУБДИСТРИБЬЮТОРА

"__" "_____" 200X г.

ЗА КОМПАНИЮ

"__" "_____" 200X г.

Приложение № 4 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Формирование Покупной цены на Продукцию.

Компания реализует Продукцию Субдистрибьютору, в соответствии с п. N.N Субдистрибьюторского договора, по следующим ценам, включая НДС (18%):

Категории цен	Отсутствие нарушений	Одно нарушение	Два нарушения	Три нарушения
	Цена 0	Цена 1	Цена 2	Цена 3

Приложение № 6 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Гарантированный минимум продаж (на ____ год)

Ежемесячно Субдистрибьютор обязуется закупать Продукцию на сумму не менее указанной (с учетом НДС 18%):

Месяц	Сумма (рублей)
Январь	0 000 000
Февраль	
Март	
Апрель	
Май	
Июнь	
Июль	
Август	
Сентябрь	
Октябрь	
Ноябрь	
Декабрь	
ИТОГО:	

ЗА СУБДИСТРИБЬЮТОРА

ЗА КОМПАНИЯ

" ____ " _____ 200X г.

" ____ " _____ 200X г.

Приложение №7 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Отчет о прямой доставке в розничные точки

г. _____ 200X

Компания: XXX, адрес: XXXXXXXXXXXXX

Субдистрибьютор: _____ осуществил за _____
месяц силами торговых представителей и собственной структуры доставки прямую доставку в
розничные торговые точки и в соответствии со ст. 15 Субдистрибьюторского договора рассчитал
скидку за прямую доставку в соответствии с приведенной таблицей:

Продажи				Итого:
Торговый представитель 1				
Торговый представитель 2				
.....				
Торговый представитель N				
Всего				
Цена за единицу				
Сумма продаж				
Сумма бонуса ____%				

21

Итого общая сумма бонуса за прямую доставку за _____ месяц составляет _____
руб.

ЗА СУБДИСТРИБЬЮТОРА	ЗА КОМПАНИЮ
_____	_____
" ____ " _____ 200X г.	" ____ " _____ 200X г.

Приложение №8 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Ценовая политика Компании на Территории.

Прейскурант.

При продаже третьим лицам на Территории Субдистрибьютор должен руководствоваться следующими отпускными ценами, включая НДС (18%):

Ассортимент	Базовая цена Субдистрибьютора	Цена для Дилера	Цена для опта	Цена для мелкого опта	ДОСТАВКА			
					В мелкий опт, рынки		В магазины	
					Цена факт	Цена с отсрочкой	Цена факт	Цена с отсрочкой
Минимальная отгрузка	согласно Плана	согласно Плана, но не менее машины -1500 мест	1 паллета (100 мест)	1 упаковка	1 упаковка	1 упаковка	1 упаковка	1 упаковка
								22

Данное ценовое соглашение действует на момент подписания договора.

Приложение №9 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

План-прогноз закупок Субдистрибьютора на 20XX год.

Месяц										Всего Сумма
Январь										
Февраль										
Март										
Апрель										
Май										
Июнь										
Июль										
Август										
Сентябрь										
Октябрь										
Ноябрь										
Декабрь										
ИТОГО:										

Приложение №10 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____

Квартальный План закупок Субдистрибьютора на _____ 200X г.

Месяц	Продукция			Продукция			Продукция			ИТОГО	
	Кол-во	Цена	Сумма	Кол-во	Цена	Сумма	Кол-во	Цена за	Сумма	Всего бутылок	Всего Сумма
--											
--											
--											
ИТОГО за (____):											

Приложение №11 к Субдистрибьюторскому договору № ____ от _____