СОГЛАШЕНИЕ № \_\_\_\_\_\_\_

об оказании дилерских услуг

г.Москва «\_\_»­­­­­ \_\_\_\_\_20 г.\_\_\_\_\_\_\_

ООО "ЭНТЕРПАК", именуемое в дальнейшем «ПРОИЗВОДИТЕЛЬ», в лице генерального директора г-на Яковенко О.В, действующего -на основании Устава, с одной стороны, и

именуемого в дальнейшем «ДИЛЕР», в лице , действующего на основании, с другой Стороны, заключили настоящее Соглашение о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ.

1.1. Цель настоящего соглашения - увеличение ДИЛЕРОМ объема продаж в данном регионе, проведение единой политик ценообразования, удовлетворение требований потребителей к качеству продукции

1. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ.

2.1. Регионом торговли ДИЛЕРА является следующие города и области:

* 1. Продажа Товара ДИЛЕРОМ будет ограничена данным регионом.
  2. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ осуществляет отгрузку ДИЛЕРУ полимерной тары в комплекте (дно, крышка, ручка), далее именуемо «Товар», на основании графика предоставляемого ДИЛЕРОМ.
  3. Отгрузка Товара производится партиями по графику, в течение всего срока действия настоящего Соглашения.
  4. График отгрузки согласуется на квартал вперед, и является неотъемлемой частью Соглашения. В графике

подробно указываются сроки отгрузки, ассортимент Товара, и его количество.

* 1. График может быть скорректирован по договоренности между ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ и ДИЛЕРОМ.
  2. В случае полной или частичной невозможности исполнения отдельной заявки ДИЛЕРА, ПРОИЗВОДИТЕЛЬ незамедлительно уведомляет его об этом. В этом случае ассортимент и количество отгружаемого Товара согласуются Сторонами дополнительно.
  3. Поставка Товара до склада ДИЛЕРА осуществляется транспортом ДИЛЕРА.
  4. Каждая партия Товара, оформляется соответствующим комплектом документом (накладная, счет-фактура) с приложением соответствующих сертификатов, удостоверяющих происхождение Товара и его качество.
     1. Документом, подтверждающим, что ДИЛЕР принял Товар, является товарно-транспортная накладная, подписанная уполномоченным представителем ДИЛЕРА. Датой поставки ДИЛЕРУ считается дата подписания ДИЛЕРОМ накладной.
     2. Моментом перехода права собственности на передаваемый Товар, в том числе и все риски в отношении сохранность указанного Товара переходит, от ПРОИЗВОДИТЕЛЯ к ДИЛЕРУ в момент подписания ДИЛЕРОМ товаросопроводительных документов.
        1. КАЧЕСТВО, МАРКИРОВКА И УПАКОВКА ТОВАРА
           1. Товар отгружается в упаковке, соответствующей характеру Товара и гарантирующей его сохранность во время транспортировки и во время хранения.
           2. В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружения неустранимых недостатков; недостатков которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно проявляются вновь после их первичного устранения и других подобных недостатков) ДИЛЕР вправе потребовать замень Товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим Соглашению.
        2. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ.
           1. В течение первых месяцев срока действия Соглашения ДИЛЕР обязуется принять и оплатить

ПРОИЗВОДИТЕЛЮ Товар на общую сумму не менее

* + - * 1. ДИЛЕР обязуется принять и в полном объеме оплатить поставленный Товар в соответствии с настоящим Соглашением.
        2. В Протоколе согласования цен, являющемся неотъемлемой частью настоящего Соглашения, Сторонами согласуются цень за единицу Товара, исходя из цен действующего прайс-листа и Положения о дилерской сети.
        3. В сопроводительных документах цена за единицу Товара указана в рублях, отдельной строкой выделены все налоги. Ценг включает в себя упаковку, импортные и таможенные пошлины, акцизы, НДС, все налоги и сборы, установленные на дат) подписания договора, и понимается как цена на условиях передачи товара на складе ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.
        4. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ оставляет за собой право пересмотреть цены на Товар при изменении цены на исходное сырье (полипропилен и полиэтилен) более чем на 5%. Базовой стоимостью считается цена в 100 руб/кг для полипропилена. При изменении цен для ДИЛЕРА, ПРОИЗВОДИТЕЛЬ обязан за 30 (тридцать) календарных дней до даты введения новых цен в письменном виде уведомить об этом ДИЛЕРА. После чего Сторонами производится дополнительное согласование цен по установленной форме.
        5. В случае предварительной оплаты ДИЛЕРОМ Товара, цены на оплаченную партию Товара не пересматриваются.
        6. Оплата за отгружаемую партию Товара осуществляется ДИЛЕРОМ перечислением денежных средств на расчетный счет ПРОИЗВОДИТЕЛЯ или наличными в его кассу, при получении товара со склада.
        7. ДИЛЕР обязуется произвести 100% предоплату за Товар путем перечисления денежных средств на расчетный счет ПРОИЗВОДИТЕЛЯ в указанный им банк или наличными в его кассу при получении Товара.

ДИЛЕР обязуется произвести оплату за Товар путем перечисления денежных средств на расчетный счет.

ПРОИЗВОДИТЕЛЯ в указанный им банк или наличными в его кассу, в течении -ти дней с момента отгрузки пар™

Товара в адрес ДИЛЕРА.

* + - * 1. Днем оплаты считается день поступления денежных средств на расчетный счет (или в кассу) ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.
      1. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН
         1. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ обязуется подготовить партию Товара к отгрузке, а ДИЛЕР обязуется принять Товар со скла, ПРОИЗВОДИТЕЛЯ согласно утвержденного графика.
         2. ДИЛЕР принимает на себя обязательство не поддерживать любые прямые или косвенные интересы в развитии торгов.1 товаром, аналогичным Товару ПРОИЗВОДИТЕЛЯ или признаваемым конкурентоспособным ему, в пределах оговоренно1 региона.
         3. В случае выявления производственных дефектов или скрытых недостатков Товара, ПРОИЗВОДИТЕЛЬ обязуется следующую поставку заменить некачественный Товар Товаром надлежащего качества при наличии акта, подписанно1 представителями обеих Сторон. ДИЛЕР обязан уведомить ПРОИЗВОДИТЕЛЯ о выявленных дефектах или скрыты недостатках Товара по факсу или электронной почте в течение 24 часов после обнаружения.
         4. В Приложениях являющихся неотъемлемой частью настоящего Соглашения, Стороны указывают сроки и форм представления отчетных документов (в т. ч. конъюнктурной информации), виды и формы рекламной поддержки.
         5. За неисполнение или ненадлежащее исполнение принятых на себя обязательств, Стороны несут ответственность предусмотренную действующим законодательством Российской Федерации.
         6. Споры, которые могут возникать при исполнении настоящего Соглашения, стороны будут разрешать путем переговоров При не достижении согласия, стороны вправе передать спорный вопрос на разрешение в Арбитражный суд.
      2. ФОРС-МАЖОР.

6.1. Стороны свободны от ответственности за полное или частичное невыполнение обязательств по настоящему Соглашении вследствие обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), если эти обстоятельства повлияли на исполнении настоящего Соглашения. Сторона, попавшая под действие вышеуказанных обстоятельств, должна немедленно письменном виде известить об этом другую Сторону.

* + - 1. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА
         1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента подписания его уполномоченными представителями Сторон и действует до 20 года.
         2. Все изменения и дополнения к настоящему Соглашению будут считаться действительными и рассматриваться как егс неотъемлемая часть, если они совершены в письменной форме, подписаны уполномоченными представителями сторон \ содержат ссылку на данное Соглашение. Полная или частичная уступка третьим лицам прав и/или обязанностей пс Соглашению одной из сторон не допускается без письменного согласия другой стороны.
         3. Стороны договорились считать действительными все документы, относящиеся к настоящему Соглашению, переданные с помощью факсимильной связи и оформленные надлежащим образом.
         4. Любая из Сторон вправе расторгнуть Соглашение, о чем обязана проинформировать другую Сторону не менее чем за месяц.
      2. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ
         1. В случае изменения организационно-правовой формы, юридического адреса или платежных реквизитов Стороны обязуются немедленно уведомить об этом друг друга.
         2. С подписанием настоящего Соглашения все предыдущие обязательства и договоры, заключенные между Сторонами в отношении предмета настоящего Соглашения, теряют силу.
         3. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Соглашением, Стороны руководствуются действующим законодательством РФ. •
         4. Настоящее Соглашение составлено в 2-х экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.
      3. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН:

**ДИЛЕР:**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ:**

|  |  |
| --- | --- |
| **ООО «ЭнтерПак»** | |
| Юридический адрес:  143921,Московская обл, г.о. Балашиха, г Балашиха, д Черное, ул Агрогородок, д.71,этаж1,помещ.13.  Фактический адрес:  143921,Московская обл, г.о. Балашиха, г Балашиха, д Черное, ул Агрогородок, д.71,этаж1,помещ.13.  ИНН 5029226747 КПП 500101001  р/с 40702810912010563817  Филиал "Корпоративный" ПАО "Совкомбанк" г. Москва  БИК 044525360  к/с 30101810445250000360 | |
| Тел.8(495)975-17-15  Генеральный директор  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Яковенко О.В.  М.П. | |

Утверждаю

Генеральный Директор ООО «ЭНТЕРПАК»

Яковенко О.В..

« \_\_\_\_\_ »\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ­­­­­­­­­ 20 \_\_\_\_ г.

ПОЛОЖЕНИЕ О ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ

Настоящее положение определяет систему функционирования дилерской сети ООО «ЭнтерПак»определяет условия отбора дилеров и порядок взаимоотношений.

Дилером может быть юридическое лицо, любой формы собственности, отвечающее требованиям настоящего Положения.

I. Общие положения

1. 1. Целью создания дилерской сети является увеличение объема продаж в регионах, проведение едино политики ценообразования, удовлетворение требований потребителей к качеству продукции.
2. Порядок оформления дилерских отношений
3. Процедура присвоения статуса Дилера производится на основании заявления организации-претендент; с приложением следующих документов:

копии учредительных документов;

справки обслуживающего банка о кредитовом обороте за предыдущий год;

краткого бизнес-плана, отражающего перспективы развития рынка продукции в заявленном

регионе на планируемый год.

1. Предоставленные документы рассматриваются Генеральным директором в течение 5 дней, после чего принимается решение:

о присвоении статуса дилера; об отказе работать с заявителем. В последнем случае, заявителю направляется письменный ответ с объяснением причины отказ; предоставленные документы возвращаются.

1. С заявителем, прошедшим аттестацию:

заключается Соглашение об оказании дилерских услуг, выдается Свидетельство дилера, подписывается Протокол согласования цен.

1. При отборе дилеров учитываются следующие факторы:

опыт работы по реализации (срок деятельности, годовой оборот, финансовые возможное кредитные отношения с банком);

обладание информацией о потребителях, их платежеспособности, форма взаимоотношений ними;

способность выполнять функции по реализации продукции, рекламе; объем и качество складских помещений, наличие транспорта.

* 1. Порядок и условия заключения Соглашения об оказании дилерских услуг

1. Соглашение оформляется по утвержденной форме. Срок действия Соглашения - 1 год.
2. Дилеры подразделяются на категории, и в зависимости от присвоенной категории предоставляются скидки к действующим ценам на продукцию, которые отражаются в Протоколе согласования цен:
   1. категория - дилеры, имеющие объем приобретения не менее 2.000.000 руб. ежемесячно, закупающие полный ассортимент основной продукции (согласно прайс-листа), имеющие региональный склад. Скидка от установленной цены - 7%.
   2. категория - дилеры, имеющие объем приобретения не менее 1.000.000 руб. ежемесячно, закупающие выборочный ассортимент продукции (согласно прайс-листа), имеющие региональный склад. Скидка от установленной цены - 5%.
   3. категория - дилеры, имеющие разовые объемы приобретения не менее 500.000 руб. не реже 1 раза 3 месяца.

Скидка от установленной цены - 3%.

1. Размер скидок устанавливается на квартал. По истечении квартала, производится пересчет скидок, зависимости от выполненных обязательств.
2. Для кандидата в дилеры применяется следующий порядок снижения цен на продукцию в зависимости от объемов продаж - по накопительной системе:

* от 500.000 до 1.000.000 руб. - 3%
* от 1.000.000 до 2.000.000 руб. - 5%
* свыше 2.000.000 руб. - 7 %

1. Накопительная скидка имеет силу в течение действия Протокола согласования цен.

IV. Обязанности дилера 1-й или 2-й категорий

4.1. Осуществлять приобретение продукции в согласованных количественных и ассортиментных объемах.

* 1. Участвовать в разработке и реализации региональных программ и проектов.
  2. Знать конкурентов в заявленных регионах, емкость рынка продукции.

4.4 Предоставлять отчеты, по установленной форме раз в квартал.

* 1. Осуществлять оплату продукции в сроки, оговоренные в Соглашении об оказании дилерских услуг.

1. **Порядок определения регионов, потребителей и принципы работы с ними**
   1. Регионы определяются руководством ООО «ЭНТЕРПАК». исходя из предложения дилера с учетом наличия производственных, складских площадей в закрепляемом регионе обслуживания сложившихся хозяйственных связей с потребителями продукции.
   2. При наличии в регионе нескольких дилеров, закрепление производится по взаимному согласовании: всех заинтересованных сторон.
   3. Работать вне согласованного региона, на экспорт, а также с предприятиями, с которыми у ООО «ЭНТЕРПАК» сложились прямые, хозяйственные связи, без согласования с ООО «ЭНТЕРПАК», запрещается.
2. **Порядок определения объемов приобретения продукции**
   1. Предложения об объемах приобретения, с разбивкой по кварталам, вносятся дилером за месяц дс подписания Соглашения.

6.2 Предложения рассматриваются руководством ООО «ЭНТЕРПАК» в семидневный срок.

* 1. Принятые сторонами объемы приобретения вносятся в Соглашение.

1. **Условия изменения скидок**
   1. В случае невыполнения дилером принятых квартальных обязательств, он переводится в соответствующую категорию, или на систему скидок кандидата в дилеры.
   2. Восстановление в категории производится по достижению соответствующих показателей.
2. **Заключительные положения**
   1. По итогам года, на основании результатов совместной деятельности, ООО «ЭНТЕРПАК» принимает решение о продлении действия Соглашения на следующий календарный год.
   2. Соглашение может быть расторгнуто по итогам 3 месяцев, в случаях, если дилер систематически не выполняет плановые объемы приобретения продукции.
   3. В случае расторжения Соглашения досрочно, дилер обязан вернуть Свидетельство дилера в пятидневный срок с момента лишения статуса.

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: ДИЛЕР:**

|  |  |
| --- | --- |
| **ООО «ЭнтерПак»** | |
| Юридический адрес:  143921,Московская обл, г.о. Балашиха, г Балашиха, д Черное, ул Агрогородок, д.71,этаж1,помещ.13.  Фактический адрес:  143921,Московская обл, г.о. Балашиха, г Балашиха, д Черное, ул Агрогородок, д.71,этаж1,помещ.13.  ИНН 5029226747 КПП 500101001  р/с 40702810912010563817  Филиал "Корпоративный" ПАО "Совкомбанк" г. Москва  БИК 044525360  к/с 30101810445250000360 | |
| Тел.8(495)975-17-15  Генеральный директор  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Яковенко О.В.  М.П. | |

Генеральный Директор ООО «ЭНТЕРПАК» Яковенко О.В..

« » 20 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

к ПОЛОЖЕНИЮ о дилерской сети

Функции и задачи ДИЛЕРА:

1. Основной задачей Дилера является увеличение объемов сбыта Товара.
2. ДИЛЕР обязан выполнять согласованный и утвержденный план продаж, в противном случае, ПРОИЗВОДИТЕЛЬ не предоставляет скидки на Товар.
3. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ не ограничивает ДИЛЕРА в праве продавать Товар предприятия по ценам, устанавливаемым самостоятельно.
4. ДИЛЕР должен организовать широкий сбыт Товара, путем проведения агрессивной сбытовой политики и создания эффективной маркетинговой деятельности.
5. ДИЛЕР обязан вести статистику продаж.
6. ДИЛЕР должен обеспечивать качественное информационное обеспечение своих клиентов и организацию обратной связи с клиентами.
7. ДИЛЕР обязан проводить исследования рынка, конъюнктурный мониторинг рынка, ценовой мониторинг рынка.
8. ДИЛЕР может предоставлять информацию, запрашиваемую ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ, в частности данная информация может включать:

Статистику продаж по региону;

Информацию о рынке, (в т ч информацию о конкурентах; о новой продукции);

Замечания и предложения от ДИЛЕРА и его клиентов по мере их поступления.

Функции и задачи ПРОИЗВОДИТЕЛЯ:

* 1. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ должен, в кратчайшие сроки отвечать и реагировать на запросы ДИЛЕРА касательно:

Номенклатуры поставки;

Качества продукции;

Новых видов и цен на продукцию;

Претензий, предъявляемых клиентами к ДИЛЕРУ, в случае если они возникли по вине

ПРОИЗВОДИТЕЛЯ;

Прочих запросов, информационного характера.

* 1. С целью выполнения задач поставленных в отношении информационного обмена с ДИЛЕРОМ в отделе продаж ПРОИЗВОДИТЕЛЯ определен сотрудник, ответственный за работу с ДИЛЕРОМ. Ответственным сотрудником является Руководитель отдела продаж ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: ДИЛЕР:**

|  |  |
| --- | --- |
| **ООО «ЭнтерПак»** | |
| Юридический адрес:  143921,Московская обл, г.о. Балашиха, г Балашиха, д Черное, ул Агрогородок, д.71,этаж1,помещ.13.  Фактический адрес:  143921,Московская обл, г.о. Балашиха, г Балашиха, д Черное, ул Агрогородок, д.71,этаж1,помещ.13.  ИНН 5029226747 КПП 500101001  р/с 40702810912010563817  Филиал "Корпоративный" ПАО "Совкомбанк" г. Москва  БИК 044525360  к/с 30101810445250000360 | |
| Тел.8(495)975-17-15  Генеральный директор  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Яковенко О.В.  М.П. | |