

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ дистрибуции продукции под торговым знаком КС®

г. МОСКВА

«07» сентября 2015г.

1. Общие положения

1.1. Настоящие **Общие условия дистрибуции приборной продукции под торговым знаком КС®** (далее – Общие условия) разработаны в целях расширения рынка сбыта продукции под торговым знаком КС® (далее – продукция КС®) и выработки общего подхода к взаимоотношениями между дилерами и компанией ООО «КС-Трейдинг» (далее – Поставщик).

1.2. Целью создания дилерской сети является увеличение рынка сбыта за счет повышения узнаваемости Продукции КС®, обеспечения наличия продукции в максимально возможном количестве центров продаж в максимальном ассортименте.

1.3. Создание дилерской сети с широким территориальным охватом позволит предложить потребителям Продукции КС® качественную продукцию, отвечающую самым передовым требованиям, а так же обеспечить высокий уровень послепродажного сервиса.

Установление единой ценовой политики позволяет добиться максимально возможного уровня прибыли при реализации Продукции КС® дилерами.

1.4. Настоящие Общие условия регулируют взаимоотношения Поставщика и Дилера по вопросам, не урегулированным в Дилерском контракте. Настоящие Общие условия являются неотъемлемой частью дилерского контракта. Общие условия, действующие в момент заключения настоящего Контракта, передаются Дилеру. Подписание Контракта означает полное согласие Дилера с положениями общих условий.

1.5. Положения Общих условий и Дилерского контракта применяются во взаимосвязи. Общие условия являются общедоступными и устанавливают порядок взаимоотношений Поставщика и Дилера, единый для всех Дилеров. Дилерский контракт является конфиденциальным и устанавливает индивидуальные условия для каждого Дилера, которые не разглашаются Поставщиком. В случае разногласий между положениями настоящих Общих условий и Дилерского контракта приоритет имеют условия Дилерского контракта.

1.6. Поставщик может вносить изменения в Общие условия в одностороннем порядке. Надлежащим уведомлением Дилера об изменении Общих условий является опубликование обновленной редакции на официальном сайте Поставщика www.ksmeter.ru.

2. Принципы партнерства по дистрибуции Продукции КС®

2.1. Основой работы Поставщика является политика абсолютного качества, подразумевающая предоставление своим Дилерам следующих гарантий:

2.1.1. в сфере оказания услуг по дистрибуции Продукции КС® и сопутствующего сервиса – однозначная и безусловная ориентация на индивидуальный подход к решению проблем каждого Дилера, и, как следствие, создание мощной и эффективной системы дистрибуции на территории России. Партнер важнее, чем бизнес-идея, технология, финансы, менеджмент и все остальное.

2.1.2. в сфере производства электроизмерительных приборов – построение производственного и сбытового бизнеса, который позволяет создать у Дилеров и конечного потребителя восприятие высокого качества выпускаемой нами продукции как объективную реальность. Качество не допускает компромиссов.

2.1.3. приобретаемая Дилером продукция соответствует критериям стабильного высокого качества;

2.1.4. уровень обслуживания Дилера на всех этапах взаимодействия соответствует высоким требованиям, действующим в текущий момент на рынке и является, как минимум, таким же или лучшим, чем у конкурентов Поставщика;

2.1.5. Поставщик гарантирует безусловный приоритет интересов Дилера на территории функционирования его каналов распределения, основанный на следующих принципах:

- предоставление эксклюзивных ценовых условий на Продукцию КС®;

- регулирование и контроль отпускных цен с целью обеспечения максимально возможной доходности при реализации Продукции КС®;
- учет территориального покрытия каналов распределения Дилера при формировании Дилерского Клуба с целью минимизации конкурентных взаимоотношений между его участниками;
- обеспечение высокой квоты отгрузки Продукции КС® при отсутствии форс-мажорных обстоятельств;
- предоставление бесплатного раздаточного материала на Продукцию КС®;
- осуществление технического консультирования, обучения, выезд специалистов Поставщика.

3. Обязанности и гарантии Поставщика

3.1. Поставщик гарантирует высокое качество Продукции КС®, которое соответствует действующим требованиям к аналогичным продуктам. Качество, безопасность и соответствие действующим в России стандартам подтверждено соответствующими сертификатами и заключениями.

3.2. Поставщик гарантирует высокую степень наличия Продукции КС® всего актуального ассортимента при отсутствии обстоятельств, не зависящих от Поставщика, и препятствующих поддержанию необходимых остатков.

3.3. Принципы ценообразования.

Поставщик гарантирует высокую доходность Дилера от реализации Продукции КС®, обеспеченную осуществлением контроля ценообразования предоставление Дилеру эксклюзивно низкой цены.

3.4. С целью достижения максимальной эффективности Поставщик формирует Дилерский клуб. Каждый Дилер, заключивший дилерский контракт, автоматически становится членом клуба.

Принципы формирования Дилерского Клуба:

- Поставщик учитывает территориальное покрытие каналов распределения Дилеров при формировании Клуба с целью минимизации конкурентных взаимоотношений между ними.

- Формирование Дилерского Клуба происходит из соображений необходимости и достаточности.

3.5. Поставщик может предоставлять Дилеру возможность получения бесплатного раздаточного рекламного материала.

3.6. Поставщик может инициировать проведение маркетинговых кампаний по продвижению Продукции КС® на Территории Дилера. Условия и сроки проведения таких мероприятий согласовываются Сторонами дополнительно.

3.7. Поставщик информирует Дилера о возможностях производства, расширения ассортимента и наличии Продукции КС®. В случае объективной необходимости увеличения цен, Поставщик обязан предупредить об этом Дилера путем публикации соответствующей информации на сайте Поставщика.

3.8. Поставщик по договоренности Сторон осуществляет техническое консультирование, а при необходимости, проведение учебных семинаров для работников и клиентов Дилера по характеристикам, способам применения, совместимости, взаимозаменяемости, потребительским свойствам Продукции КС®.

3.9. Поставщик обязуется оказывать Партнеру методологическую помощь в подготовке спецификации и коммерческих предложений для Покупателей, предоставлять необходимую поддержку и материалы.

3.10. Поставщик при необходимости осуществляет предварительно согласованную поддержку Дилера при работе с крупными проектами или с крупными покупателями.

3.11. Поставщик обязуется по письменному требованию Дилера обеспечить гарантийный ремонт Товара в собственном Сервисном центре либо его замену в течение одного календарного месяца с момента получения такого требования, при этом забор в ремонт и доставку из ремонта Поставщик обеспечивает самостоятельно и за свой счет.

3.12. По всем вопросам ремонта Дилер самостоятельно принимает решение: направлять конечных пользователей Товара в Сервисный центр Поставщика или обеспечить сервис для конечных пользователей по централизованному сбору и отправке неисправных изделий Поставщику.

4. Обязанности Дилера

4.1. Дилер обеспечивает эффективное распространение и активную продажу Продукции КС® Поставщика, максимально полно задействовав свои каналы распределения, и устанавливает торговые отношения в рамках реализации Продукции КС® со своими покупателями в четком соответствии с проводимой политикой Поставщика.

Дилер при осуществлении своей торговой деятельности способствует сохранению и улучшению имиджа Продукции и деловой репутации Поставщика.

4.2. Дилер представляет в своем ассортименте в полном объеме и достаточном для эффективных продаж количестве все актуальные товарные группы Продукции КС®.

4.3. При использовании логотипа и изображения Продукции КС® в рекламных целях Дилер пользуется только оригинал-макетами, предоставленными Поставщиком. Любое использование должно быть в письменном виде согласовано с Поставщиком.

4.4. Дилер не имеет право осуществлять продажу Продукции КС® вне Территории.

4.5. Дилер не имеет право отступать от цен на Продукции КС® в меньшую сторону от рекомендованных цен, указанных в действующем Прайс-листе.

4.6. Дилер ставит в известность Поставщика о любых посягательствах на товарный знак КС®, интеллектуальную собственность и прочие права Поставщика, как только данная информация ему стала доступной.

4.7. Дилер обеспечивает своевременную приемку и оплату поставляемой продукции для уменьшения издержек Поставщика. Надлежащим образом налаженное партнерство между Дилером и Поставщиком предоставляет последнему возможность снижения отпускной цены на Продукции КС®.

4.8. Дилер не разглашает и не использует никакую, не являющуюся общедоступной техническую информацию, получаемую от Поставщика и любую другую информацию в связи с делами Поставщика, его деловыми операциями и методами их осуществления, как в течение действия Дилерского контракта, так и после того, как срок его действия истечет.

5. Расчеты за поставляемую Продукцию

5.1. Ассортимент Продукции КС® и цены устанавливаются в прайс-листе Поставщика. При расчете отпускной цены указанные в прайс-листе цены уменьшаются на величину предоставленной Дилеру скидки. В момент подписания настоящего Контракта один экземпляр прайс-листа в распечатанном виде передается Дилеру. Подписывая настоящий Контракт, Дилер подтверждает, что ему был передан надлежащим образом оформленный экземпляр прайс-листа.

5.2. Цены и ассортимент продаваемой Продукции КС® могут быть изменены Поставщиком в течение срока действия настоящего Контракта в одностороннем порядке. Поставщик считается исполнившим обязанность по надлежащему информированию Дилера об изменении ассортимента или цен в случае, если Поставщик не позднее, чем за 5 рабочих дней до такого изменения, разместит соответствующее сообщение на своем официальном сайте. В сообщении Поставщиком могут быть не указаны подробности, такие как обновленные цены, либо обновленный ассортимент. Детали изменений Дилер вправе уточнить у менеджера Поставщика. До оформления Заказа Дилер запрашивает у Поставщика действующий Прайс-лист. Подтверждением надлежащего уведомления Дилера об изменении цены является направление в адрес Поставщика Заказа.

5.3. Порядок расчетов устанавливается Дилерским контрактом. Поставщик не может изменить цену на товар, на оплату которого Дилеру выставлен счет, в течение срока действия счета. Счет на оплату действителен в течение 5 (пяти) банковских дней с момента его выставления.

5.4. При оплате поставленной Продукции в платежном поручении необходимо указывать номер и дату счета, на погашение которого должны быть направлены денежные средства. В случае отсутствия или указания неверных номера и даты счета, Дилер имеет право в течение 5 (Пяти) рабочих дней с даты платежа направить в адрес Поставщика письмо о внесении изменений в назначение платежа. В случае если в указанный срок Дилер не внесет изменения в назначение платежа, денежные средства направляются на погашение счетов, срок оплаты которых наступил или наступит в ближайшее время.

5.5. Оплата может осуществляться как наличными в кассу Поставщика, так и платежным поручением на расчетный счет Поставщика.

5.6. Невыполнение Поставщиком обязательств по качеству, срокам, комплектности и количеству поставленной Продукции КС® не может являться основанием для отказа от исполнения обязательства по оплате поставленной Продукции в полном объеме.

5.7. Дилер считается исполнившим свою обязанность по оплате Продукции КС® с момента поступления всей суммы денежных средств на расчетный счет или в кассу Поставщика.

5.8. В случае наличия просроченной задолженности Поставщик имеет право без предварительного уведомления Дилера приостановить поставки до ее погашения.

6. Порядок взаимодействия при поставке и приемке продукции

6.1. Дилер направляет в адрес Поставщика заказ. Заказ может быть направлен одним из следующих способов: Интернет-магазин на сайте Поставщика, электронная почта, факс, сообщение в Skype, ICQ, оформление заявки непосредственно в офисе Поставщика и т.п., в форме, содержащей информацию о предполагаемых сроках поставки, количестве и ассортименте Продукции.

6.2. Продукция КС® поставляется на условиях самовывоза со склада Поставщика. По согласованию Сторон Поставщиком может быть организована доставка.

6.3. Обязанность Поставщика передать Продукцию КС® Дилеру считается исполненной в момент подписания накладной представителем Дилера, либо в момент передачи Продукции КС® первой транспортной организации.

6.4. Право собственности на Продукцию КС® переходит к Дилеру с момента ее передачи Дилеру либо первой транспортной организации.

6.5. Риск случайной гибели, случайной порчи, утраты или повреждения Продукции КС® несет Поставщик или Дилер в зависимости от того, кто из них обладал правом собственности на Продукцию КС® в момент ее случайной гибели или случайного повреждения.

6.6. Поставка Продукции КС® должна сопровождаться всеми необходимыми документами, предусмотренными действующим законодательством Российской Федерации.

6.7. Качество и комплектность Продукции КС® должны соответствовать действующим ГОСТам, ТУ для каждой товарной группы.

6.8. Под датой поставки понимается дата перехода права собственности.

6.9. Дилер обязуется совершать все необходимые действия, обеспечивающие принятие заказанной Продукции КС® в установленный срок.

6.10. Дилер обязуется принять Продукцию КС®, а также проверить соответствие Продукции КС® сведениям, указанным в сопроводительных документах. Подтверждением принятия Дилером Продукции КС® является накладная, подписываемая Дилером или документ, подтверждающий приемку Продукции КС® к перевозке транспортной организацией.

6.11. Дилер вправе принять Продукцию КС® без проведения специальной проверки ее качества, если Продукция КС® находится в надлежащей таре и упаковке и у нее отсутствуют видимые дефекты.

6.12. Гарантийный срок на Продукцию КС® указан в паспорте на изделие.

6.13. Претензии могут быть заявлены в отношении качества и количества поставленной Продукции КС® в случае ее несоответствия условиям Дилерского контракта.

6.14. Претензии по качеству могут быть заявлены в течение всего гарантийного срока, в случае если недостатки возникли до исполнения Поставщиком обязанности по передаче Продукции КС®.

6.15. Претензии по количеству и комплектности могут быть предъявлены в течение 15 дней с момента приемки Продукции КС®.

6.16. После получения Претензии и всех необходимых документов Поставщик обязан принять решение о признании претензии и порядке ее удовлетворения либо мотивированно отказать. Решение об удовлетворении или об отказе оформляется в письменном виде.

6.17. Излишек Продукции КС® может быть по договоренности Сторон либо принят Дилером по цене, установленной действующим Прайс-листом за вычетом дилерской скидки, либо возвращен Поставщику, либо передан иному лицу по указанию Поставщика. Расходы по возврату или передаче Товара третьему лицу несет Поставщик.

6.18. Во всех случаях поставки Продукции с нарушением условий о количестве и качестве, выявленных во время приемки Продукции Дилером, Поставщик выставляет Дилеру скорректированные, в соответствии с реально принятым Дилером количеством Продукции, товаросопроводительные документы (накладную и счет-фактуру).

6.19. Во всех случаях возврата Продукции по претензии, кроме возврата излишка Дилер обязан выставить Поставщику накладную на возвращаемую Продукцию. В противном случае возвращаемая Продукция Поставщиком не принимается.

6.20. Несоответствующая по качеству Продукция может быть по письменному указанию Поставщика уничтожена Дилером или возвращена Поставщику. Уничтожение или возврат производятся за счет Поставщика. Дилер не имеет права самостоятельно принимать решение о дальнейшей судьбе Продукции, несоответствующей по качеству или комплектности условиям договора.

6.21. В случае возникновения разногласий по качеству между Поставщиком и Дилером, Дилер вправе за свой счет проводить проверку качества поставляемой Продукции, в том числе с привлечением независимой экспертной организацией. В случае установления экспертной организацией того, что недостатки возникли до передачи Продукции Дилеру или по причинам, возникшим до передачи Продукции, расходы, понесенные Дилером в связи с проверкой, компенсируются Поставщиком при условии предварительного письменного согласования с Поставщиком экспертной организации, сроков, порядка и стоимости экспертизы.

7. Ответственность Сторон

7.1. Сторона, имущественные интересы, деловая репутация которой нарушены в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по Дилерскому контракту другой Стороной вправе требовать полного возмещения причиненных ей этой Стороной убытков.

Под убытками понимаются расходы, которые Сторона, чье право нарушено, произвела или должна будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые Сторона получила бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы ее право не было нарушено.

Если Сторона, нарушившая право, получила вследствие этого доходы, Сторона, право которой нарушено, вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не меньшем, чем такие доходы.

7.2. При необоснованном отказе от приемки Продукции Дилер обязан уплатить Поставщику штраф в размере 10% от стоимости не принятой Продукции в течение 5 (Пяти) банковских дней со дня выставления Поставщиком требования об оплате штрафа.

7.3. В случае просрочки оплаты Поставщик имеет право потребовать от Дилера уплаты пени в размере 0,1% (Ноль целых одна десятая процента) от суммы, оплата которой просрочена за каждый календарный день просрочки.

7.4. Оплата штрафных санкций не освобождает Стороны от выполнения принятых обязательств.

7.5. После предварительного уведомления Поставщик вправе увеличить сумму платежей за поставленные Товары на сумму неустойки, а также на иные суммы, причитающиеся с Дилера. В противном случае Дилер обязан оплатить указанные выше суммы банковским переводом на счет Поставщика или внесением денежных средств в кассу Поставщика не позднее, чем через 5 (Пять) банковских дней после получения счета или требования об оплате.

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

8. Форс-Мажор

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по Дилерскому контракту, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Дилерского контракта в результате событий чрезвычайного характера, которые Сторона не могла ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами (форс-мажор).

8.2. К событиям чрезвычайного характера относятся: наводнение, пожар, землетрясение, взрыв, шторм, оседание почвы, эпидемии и иные проявления сил природы, а также война или военные

действия, забастовка в отрасли или регионе, принятие органом государственной власти или управления правового акта, повлекшего невозможность исполнения Дилерского контракта.

8.3. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют в течение более двух месяцев, любая из Сторон вправе отказаться от дальнейшего выполнения обязательств по контракту, при этом ни одна из Сторон не может требовать от другой Стороны возмещения возможных убытков.

8.4. При наступлении и прекращении указанных выше обстоятельств, для которой создавалась невозможность исполнения своих обязательств, должна немедленно известить об этом другую Сторону, приложив к извещению справку соответствующего государственного органа.

8.5. При отсутствии своевременного извещения, предусмотренного выше, виновная Сторона теряет право ссылаться на обстоятельства непреодолимой силы в дальнейшем.

8.6. Наступление обстоятельств, вызванных действием непреодолимой силы, влечет увеличение срока исполнения обязательств по Контракту на период действия указанных обстоятельств.

9. Порядок разрешения споров

9.1. Споры, которые могут возникнуть при исполнении условий Дилерского контракта, Стороны будут стремиться разрешать дружеским путем в порядке досудебного разбирательства: путем переговоров, обмена письмами, уточнением условий Дилерского контракта, составлением необходимых протоколов, дополнений и изменений, обмена телеграммами, факсами и др. При этом каждая из Сторон вправе претендовать на наличие у нее в письменном виде результатов разрешения возникших вопросов.

9.2. При невозможности разрешить спор подобным путем, все спорные ситуации разрешаются в Арбитражном суде Москвы в соответствии с действующим законодательством.

9.3. Права и обязанности Сторон, а также все вопросы, не урегулированные Дилерским контрактом или настоящими Общими условиями, регламентируются действующим законодательством Российской Федерации.