

## ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР №\_\_

г. Санкт-Петербург

«\_\_» \_\_ 2024 г.

**Общество с ограниченной ответственностью «Торгово-производственная компания «Гарвекс»** (ООО «ТПК «Гарвекс»), именуемое в дальнейшем «Производитель», в лице \_\_, действующего на основании \_\_, с одной стороны, и \_\_, именуемое в дальнейшем «Дилер», в лице \_\_, действующего на основании \_\_, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящий дилерский договор (далее – Договор) о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Производитель обязуется передавать в собственность дилеру товары (топливозаправочное оборудование, аксессуары к нему и т.д.) в согласованном количестве, ассортименте и в сроки, а дилер обязуется принять товары и оплатить их на условиях Договора, а также осуществлять обслуживание поставленного товара (оборудования).

1.2. Ассортимент товаров указывается на сайте производителя [www.garveks.ru](http://www.garveks.ru). Стоимость товаров указывается в прайс-листе, который направляется производителем по запросу дилера. Ассортимент и стоимость могут быть изменены производителем в одностороннем порядке.

1.3. Дилер обязуется соблюдать исключительные права на фирменное наименование и коммерческое обозначение «Гарвекс», принадлежащие производителю, и предпринимать все надлежащие меры для недопущения их нарушения по вине дилера.

1.4. Дилер обязуется информировать покупателей об исключительных правах на фирменное наименование и коммерческое обозначение «Гарвекс», о недопустимости их незаконного использования и последствиях такого использования.

### 2. ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС ДИЛЕРА

2.1. Дилер приобретает товары у производителя и продает их третьим лицам от своего имени и за свой счет. Дилер не может действовать от имени производителя или какого-либо из его дочерних предприятий.

2.2. Дилер приобретает товары, указанные в Договоре, только у производителя или из других источников, указанных исключительно производителем.

2.3. Во время действия Договора дилер имеет право именовать себя «Официальный Дилер товаров ООО «ТПК «Гарвекс»».

### 3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

#### 3.1. Права дилера:

3.1.1. Дилер имеет право на бесплатное обучение своих специалистов работе с оборудованием производителя и по предмету продаж товара клиентам. Сопутствующие расходы (проживание, питание, проезд сотрудников и т.п.) оплачиваются дилером.

3.1.2. Дилер имеет право на получение от производителя сертификата дилера, демонстрационных образцов оборудования по договору хранения с правом реализации, при этом право собственности на такие образцы принадлежит производителю. Переход права собственности на образец от производителя к дилеру возможен. Условия перехода и цена обсуждаются отдельно и касаются конкретного образца, его состояния, возраста и функционала.

3.1.3. Дилер имеет право на получение информации о товарных остатках на складах производителя, планах пополнения склада и на резервирование части оборудования для последующего его выкупа.

3.1.4. Дилер может претендовать на беспроцентную товарную кредитную линию от производителя на поставку оборудования для поддержания необходимого товарного остатка на складе. Условия предоставления обсуждаются в индивидуальном порядке.

#### 3.2. Дилеру рекомендовано:

3.2.1. Иметь в пользовании офисное помещение.

3.2.2. Использовать электронный документооборот.

#### 3.3. Дилер обязан:

3.3.1. Иметь в штате специалистов, способных проконсультировать клиента по оборудованию производителя (знающих ассортимент и характеристики товаров производителя, обладающих умениями по выявлению потребностей клиентов и подбору товаров производителя в соответствии с ними) и имеющих надлежащую квалификацию для монтажа и технического обслуживания оборудования, а также для установки и пусконаладки программного обеспечения к нему. Количество специалистов определяется дилером, исходя из планируемых и фактических объемов продаж.

3.3.2. Иметь автотранспорт для перевозки поставляемого клиентам оборудования и совершения технических выездов на объекты клиентов.

Производитель

Дилер

3.3.3. Обеспечить наличие на складе расходных материалов для обслуживания оборудования и запасных частей, необходимых и достаточных для оперативного устранения неполадок и неисправностей оборудования. Список расходных материалов и запасных частей утверждается производителем.

3.3.4. Придерживаться принципов и подходов производителя в работе с клиентами, а именно:

3.3.4.1. Вежливо общаться и проявлять терпимость в отношении существующих или потенциальных клиентов.

3.3.4.2. Оперативно реагировать на возникшие в процессе эксплуатации неполадки оборудования и устранять их в сроки не более 5 (пяти) рабочих дней, при этом сообщать производителю о поступивших жалобах клиентов, а после устранения неполадок сообщать о результатах устранения неполадок незамедлительно (в день поступления жалобы/в день устранения неполадок).

3.3.4.3. Оперативно реагировать на замечания или претензии со стороны клиентов в адрес результата выполненных работ.

3.3.4.4. Осуществлять обратную связь с целью получения информации о претензиях/пожеланиях/предложениях клиентов путем проведения опросов и (или) анкетирования и передавать результаты обратной связи производителю в течение 3 (трех) рабочих дней с момента их получения.

3.3.4.5. Поддерживать хорошую репутацию продукции производителя.

3.3.5. Являясь дилером 1 (первой) категории, предоставляющим клиентам программное обеспечение производителя, самостоятельно консультировать пользователей по его работе и осуществлять техническую поддержку. Производитель в данном случае обязан проводить консультации и оказывать техническую поддержку дилеру, но не клиентам дилера.

3.3.6. Проводить согласованную с производителем рекламную и маркетинговую политику, а именно:

3.3.6.1. Иметь собственный сайт в сети Интернет и размещать на нем описание продукции производителя, а также информацию о том, что он является дилером ООО «ТПК «Гарвекс», при этом своевременно обновлять информацию согласно поступившим от производителя данным.

3.3.6.2. Предоставлять производителю фото и видео материалы, созданные после завершения работ и подключения к программному обеспечению производителя и отражающие результат выполнения работ на объекте клиента: не менее 3 (трех) фотографий и не менее 1 (одного) видеофайла. Требования к видео материалам: длительность видеофайла – не менее 30 (тридцати) секунд; ориентация – горизонтальная; фон – убранная площадка, отсутствие материалов, инструментов и мусора; закадровый голос – четкая и понятная речь, краткое описание объекта, описание произведенных работ на объекте, упоминание компании производителя, перечисление преимуществ удаленного управления при помощи систем автоматизации производителя; кадр – общая обстановка на объекте, установленное оборудование в действии (процесс отпуска топлива, просмотр данных на контроллере, ТРК, на смартфоне или планшете).

3.3.6.3. Посещать совещания (или просматривать в записи), проводимые производителем путем видео-конференц-связи, для обсуждения вопросов рекламы, продвижения товаров на рынок, связей с общественностью и других вопросов, связанных с маркетингом. Встречи проводятся по мере необходимости, но не менее 1 (одного) раза в год.

3.3.7. Информировать производителя о изменении своей организационно-правовой формы, реорганизации, смене руководства, об открытии новых филиалов и представительств, изменениях в составе участников (акционеров) организации дилера, а также о принятых изменениях в учредительных документах, смене местонахождения, об изменении банковских реквизитов и о других вопросах, которые могут повлиять на взаимоотношения между Сторонами.

3.3.8. Предоставлять производителю отчет не реже 1 (одного) раза в месяц о краткосрочных планах продаж сроком от 1 (одного) до 3 (трех) месяцев и о долгосрочных планах продаж сроком от 3 (трех) до 12 (двенадцати) месяцев.

3.3.9. Выполнять полученные от производителя или его представителей рекомендации и требования, касающиеся организации торговли, склада или складских помещений, поддержания необходимого запаса товаров, подготовки персонала и т.д.

#### 4. КАТЕГОРИИ ДИЛЕРОВ

	Дилер 1 категория	Дилер 2 категория	Дилер 3 категория	Дилер 4 категория
Условия, предоставляемые дилеру				
1. Скидка на контроллеры	25%	20%	15%	от 5% до 10%
2. Скидка на топливораздаточные колонки, тарировочные станции и другие изделия с гидравлической частью	15%	10%	5%	5%
3. Скидка на идентификационные карты	20%	15%	10%	10%

Производитель

Дилер

4. Скидка на кронштейны и прочие металлоконструкции	17,5%	15%	10%	10%
5. Скидка на пользование программным обеспечением*	до 25%	-	-	-
<b>Требования, предоставляемые дилеру**</b>				
1. Объем продаж, единиц продукции за 6 мес.	15	12	10	-
2. Осуществление монтажных и пусконаладочных работ	Обязательно	Обязательно	Необязательно	Необязательно
3. Осуществление технического обслуживания и ремонта	Обязательно	Обязательно	Необязательно	Необязательно
4. Поддержание программного обеспечения*, консультация по его работе и техническая поддержка пользователей	Обязательно	Необязательно	Необязательно	Необязательно
5. Заключение дилерского договора	Обязательно	Обязательно	Необязательно	Необязательно

\*Программное обеспечение используется в соответствии с лицензионным соглашением, размещенным на официальном сайте производителя [www.garveks.ru](http://www.garveks.ru)

\*\*Каждые 6 (шесть) месяцев производитель проводит анализ на соответствие дилера требованиям с последующим вынесением решения о сохранении/изменении категории с учетом выполнения требований или о расторжении дилерского договора в связи с невыполнением минимальных требований. При этом, требования не ограничиваются настоящим пунктом и включают в себя обязанности дилера, предусмотренные Договором.

## 5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

### 5.1. Права производителя:

5.1.1. Производитель имеет право, но не обязан переадресовывать на дилера запросы, направленные производителю. При получении от дилера уведомления о потенциальном клиенте производитель обязан переадресовать данного клиента при его обращении к производителю.

5.1.2. В случае нахождения в одном регионе нескольких дилеров при наличии запроса на монтажные и пусконаладочные работы производитель вправе определить дилера, кому будет передан запрос. При утверждении производитель руководствуется категорией дилеров и уровнем их компетенций.

### 5.2. Производитель обязан:

5.2.1. Обеспечивать дилера рекламными материалами, связанными с товаром. Материалы могут предоставляться дилеру производителем в готовом для распространения виде на бумажном или электронном носителе с указанными контактными данными производителя. Если дилеру необходимо внести правки в макет для указания своих контактных данных или иной информации, дилер делает производителю запрос на внесение таких изменений в макет рекламного материала, а производитель вносит необходимые изменения и передает результат работ дилеру. Дилер за свой счет публикует такие рекламные материалы. Дилер в праве самостоятельно распоряжаться распространением рекламных материалов (возможны внесение изменений в макет рекламного материала дилером самостоятельно, но перед публикацией материал должен быть обязательно согласован с производителем).

5.2.2. Предоставлять дилеру технические паспорта и руководства по эксплуатации на оборудование и специализированную техническую литературу для работы, настройки и интеграции со сторонними ПО и сервисами.

5.2.3. Информировать дилера о появлении новых товаров и их стоимости.

5.2.4. Передавать дилеру образцы товара для ознакомления, тестирования, демонстрации клиентам, при этом право собственности на такие образцы принадлежит производителю. Переход права собственности от производителя к дилеру возможен. Условия перехода и цена обсуждаются отдельно и касаются конкретного образца, его состояния, возраста и функционала.

5.2.5. По заявке дилера резервировать товары на складе на согласованный срок.

5.2.6. По запросу дилера предоставлять беспроцентную отсрочку платежа. Отсрочка платежа предоставляется на индивидуальных условиях.

5.2.7. Разместить информацию о дилере на своем официальном сайте [www.garveks.ru](http://www.garveks.ru).

## 6. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

6.1. Закупочная стоимость единицы товара для дилера определяется исходя из розничной цены за единицу товара, указанной в действующем прайс-листе производителя, за вычетом дилерской скидки, включает в себя НДС 20%. Цена фиксируется при оплате дилером счета, либо при направлении подтверждения счета при предоставлении отсрочки платежа.

6.2. Дилер имеет право продавать товар клиентам не дороже, чем на 10% (десять процентов) от розничной

Производитель

Дилер

цены, указанной в действующем прайс-листе производителя. В случаях, если дилер несет дополнительные затраты на перевозку, хранение, обслуживание и дооснащение оборудования, между Сторонами может быть согласована увеличенная наценка.

6.3. Дилер имеет право на предоставление скидки клиентам и партнерам, но не более 10% (десяти процентов) от розничной цены, указанной в действующем прайс-листе производителя.

6.4. В случае нарушения дилером установленных пороговых значений максимальной наценки в 10% (десять процентов) и максимальной скидки в 10% (десять процентов) от розничной цены, указанной в действующем прайс-листе производителя, производитель вправе в одностороннем порядке расторгнуть дилерский договор с лишением дилера всех преференций, доступных официальному дилеру.

6.5. Дилер вправе устанавливать для клиентов индивидуальные цены на монтажные и пусконаладочные работы, а также иные сопутствующие услуги, в зависимости от региона работы и условий, сложившихся в данном регионе. Цены в любом случае должны быть согласованы с производителем.

## 7. УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ И ПРИЕМКИ ТОВАРОВ

7.1. Доставка товара по Договору осуществляется партиями на основании заявок дилера. Заявка направляется в адрес производителя в письменной форме по электронной почтовой связи или в устной форме по телефонной связи.

7.2. Производитель рассматривает заявку в течение 2 (двух) рабочих дней с момента её поступления. На основании заявки и исходя из наличия товара на складе и сроков поставки, производитель оформляет счет на оплату товара и направляет дилеру. Дилер оплачивает счет в срок, установленный в счете, либо направляет согласие на оплату с отсрочкой, если отсрочка платежа согласована Сторонами.

7.3. Доставка товаров от производителя до дилера производится путем самовывоза со склада производителя силами и за счет дилера. Доставка товаров может осуществляться транспортной компанией по выбору производителя за счет дилера. Иное возможно по согласованию Сторон.

7.4. Склад дилера должен содержаться в надлежащем техническом состоянии с поддержанием условий, необходимых для хранения товаров.

7.5. Приемка товаров по количеству и качеству осуществляется непосредственно после их доставки на склад дилера по транспортным и сопроводительным документам.

7.6. Проверка товара по количеству производится в момент погрузки товара на транспорт дилера его представителем или представителем перевозчика. Доверенность представителя передается производителю.

7.7. При доставке товара силами производителя или перевозчиком, выбранным производителем, проверка товара по количеству осуществляется по месту выгрузки товара. При обнаружении несоответствия количества товара содержанию товарно-транспортной накладной представителя дилера и перевозчика совместно составляют соответствующий акт с указанием расхождений, о чем дилер незамедлительно уведомляет производителя.

7.8. При обнаружении скрытых недостатков в период гарантийного срока, если он установлен документацией на товар, либо в пределах 15 (пятнадцати) рабочих дней, если гарантийный срок не установлен, дилер имеет право предъявить производителю претензии об исправлении недостатков или замене товара. Решение о ремонте или замене товара принимается производителем. По договоренности Сторон некачественные товары могут быть заменены на качественные товары того же или другого ассортимента. Доставка товара производителю для замены или ремонта производится за счет дилера.

7.9. Поставляемые товары по качеству должны соответствовать требованиям, предъявляемым к подобному виду товаров.

7.10. Право собственности на поставленные товары переходит к дилеру в момент полной оплаты товаров. Риск случайной гибели или порчи товаров переходит от производителя к дилеру с момента передачи товара дилеру. До его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у производителя для обеспечения исполнения дилером его обязанности по оплате товара.

## 8. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

8.1. Условия Договора, а также вся финансовая, коммерческая, технологическая или иная информация, передаваемая как в устной, так и в письменной форме Сторонами друг другу в рамках Договора на время действия Договора и в течение 5 (пяти) лет с момента его прекращения, считается конфиденциальной (далее – «Конфиденциальная информация»). Конфиденциальная информация не подлежит огласке, включая публикацию в средствах массовой информации, должна использоваться Сторонами только для реализации своих обязательств по Договору и может передаваться третьим лицам только с предварительного письменного согласия другой Стороны. Стороны обязуются сохранять строгую конфиденциальность получения от другой Стороны Конфиденциальной информации и принимать все возможные меры по предохранению полученной информации от разглашения. Каждая из Сторон обязана незамедлительно сообщить другой Стороне о допущенном, либо ставшем ей известным факте разглашения или угрозы разглашения, незаконном получении или незаконном использовании Конфиденциальной информации третьими лицами.

Производитель

Дилер

## 9. СРОК ДЕЙСТВИЯ И УСЛОВИЯ РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

9.1. Договор вступает в силу с даты его подписания обеими Сторонами, которой Стороны признают дату, указанную в правом верхнем углу первой страницы Договора, и действует в течение 1 (одного) календарного года. В случае, если ни одна из Сторон в срок за 1 (один) месяц до окончания срока действия Договора не заявит о его прекращении, либо не выступит с предложением об изменении его условий, Договор автоматически пролонгируется на последующий календарный год. Количество пролонгаций не ограничено.

9.2. Договор может быть изменен производителем в одностороннем порядке с направлением дилеру письменного уведомления за 30 (тридцать) календарных дней до вступления изменений в силу. При отказе дилера от сотрудничества на новых условиях Договор прекращается. Производитель имеет право изменять Договор не чаще, чем 1 (один) раз за календарный год.

9.3. Договор может быть расторгнут производителем в одностороннем порядке при нарушении дилером любых предусмотренных Договором обязанностей и условий путем направления уведомления с указанием нарушений. Договор считается расторгнутым по данному основанию в момент получения уведомления, либо в момент доставки уведомления в почтовое отделение по адресу дилера.

9.4. Договор может быть расторгнут Сторонами в случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

## 10. ФОРС-МАЖОР

10.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших независимо от воли Сторон, в т. ч. объявленная или фактическая война, гражданские волнения, эпидемии, блокады, эмбарго, пожары не по вине Сторон, землетрясения, наводнения и другие природные и стихийные бедствия, а также издание актов государственных органов власти и управления, влияющих на исполнение обязательств по Договору. Факт наступления непреодолимой силы будет подтверждаться документом, выданным соответствующим компетентным органом.

10.2. При наступлении обстоятельств, указанных в п. 10.1 Договора, каждая Сторона должна без промедления известить о них в письменном виде другую Сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также официальные документы, удостоверяющие наличие этих обстоятельств и, по возможности, дающие оценку их влияния на возможность исполнения Стороной обязательств по Договору.

10.3. Если Сторона не направит или несвоевременно направит извещение, предусмотренное в п. 10.2 Договора, то она обязана возместить другой Стороне понесенные убытки.

10.4. В случаях наступления обстоятельств, предусмотренных в п. 10.1 Договора, срок выполнения Стороной обязательств по Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют эти обстоятельства и их последствия.

10.5. Если наступившие обстоятельства, перечисленные в п. 10.1 Договора, и их последствия продолжают действовать более 1 (одного) месяца, Стороны проводят переговоры для выявления альтернативных способов исполнения Договора.

## 11. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

11.1. В случае споров и разногласий Стороны стремятся разрешить их путем переговоров.

11.2. В случае невозможности разрешения спора путем переговоров Стороны разрешают спор в претензионном порядке. Отзыв на претензию должен быть направлен не позднее, чем через 15 (пятнадцать) рабочих дней с момента её получения. При невозможности урегулирования в претензионном порядке спор передается в Арбитражный суд по месту нахождения производителя и разрешается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

## 12. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

12.1. Во всем остальном, что не предусмотрено Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

12.2. Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права по Договору (за исключением денежных требований) без получения письменного согласия другой Стороны.

12.3. Всякие изменения или дополнения к Договору будут действительны, если они будут совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями Сторон по Договору.

12.4. Стороны признают совершенными в надлежащей письменной форме электронные фотокопии документов, оформленных при взаимодействии по Договору, а также экземпляры Договора и дополнительных соглашений к нему. Стороны также признают юридическую силу переписки по электронной почтовой связи уполномоченных представителей Сторон, которая может использоваться при доказательстве взаимных прав и обязанностей. По взаимному согласованию Сторон, Стороны могут обмениваться оригиналами документов на материальном носителе, либо с использованием электронного документооборота (ЭДО).

12.5. Договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из

Производитель

Дилер

Сторон.

### 13. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН ДИЛЕР

#### ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

#### ООО «ТПК «Гарвекс»

Юридический адрес: 195279, г. Санкт-Петербург, ш.

Революции, д. 69, литера А, помещ. 56Н, офис 306

Фактический адрес: 195279, г. Санкт-Петербург, ш.

Революции, д. 69, литера А, помещ. 56Н, офис 306

Почтовый адрес: 195279, Россия, г. Санкт-Петербург,

пр. Ударников, дом 20, а/я 82

ИНН 7806500837

КПП 780601001

ОГРН 1137847158800

Банк: Северо-Западный Банк ПАО «Сбербанк  
России»

р/с 40702810155130002621

к/с 30101810500000000653

БИК 044030653

Email: [info@garveks.ru](mailto:info@garveks.ru); [e.isakova@garveks.ru](mailto:e.isakova@garveks.ru)

#### Должность

\_\_\_\_ ФИО

\_\_\_\_\_  
М.П.

\_\_\_\_\_  
М.П.

Производитель

Дилер