

Дилерский договор о сотрудничестве №

г. Минск

Настоящий дилерский договор о сотрудничестве (далее - Договор) основывается на действующем законодательстве Республики Беларусь, утвержденных нормативных документах, Положении об условиях и порядке назначения юридического лица (индивидуального предпринимателя) Дилером открытого акционерного общества «МИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.И.КОЗЛОВА» и регулирует взаимоотношения между Дилером и Предприятием.

Основные термины, применяемые в настоящем Договоре:

Продукция - электротехническая и другая продукция, выпускаемая Предприятием.

Реализация Продукции - поставка Дилером продукции покупателям (потребителям), купля-продажа, отчуждение продукции в иной форме покупателям (потребителям).

Дилер - предприятие, которое является юридическим лицом или индивидуальный предприниматель, приобретающие и реализующие продукцию Предприятия от своего имени и за свой счет на подведомственной территории.

Потребитель - юридические или физические лица, непосредственно использующие продукцию Предприятия по назначению.

Производитель – организация изготавливающая продукцию, речь о которой идет в данном договоре.

Территория – часть рынка сбыта продукции производителя, имеющая определенные локальные особенности, в пределах которого Дилер обязуется осуществлять реализацию Продукции.

1. Предмет Договора

Открытое акционерное общество «МИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.И.КОЗЛОВА» (ОАО «МЭТЗ ИМ. В.И.КОЗЛОВА»), именуемое в дальнейшем «Предприятие», в лице генерального директора Предприятия Раевича А.М., действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____ в дальнейшем «Дилер», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, в дальнейшем Стороны, договорились о нижеследующем:

1.1. Предприятие выдает _____ Свидетельство Дилера установленной формы.

1.2. Предприятие назначает _____ своим Дилером в осуществлении поставок Продукции в следующие Территории продаж:

2. Взаимные обязательства Сторон

2.1. Дилером берутся на себя следующие обязательства:

2.1.1. Действовать в интересах Предприятия и не позволять, чтобы собственные интересы конфликтовали с интересами Предприятия.

2.1.2. Обеспечивать Предприятие заказами на Продукцию.

2.1.3. Отслеживать и принимать участие в конкурсных торгах на закупку электротехнического оборудования, проводимых на закрепленной Территории, представлять отчет о результатах конкурсных торгов.

2.1.4. Способствовать внедрению новых типов и видов Продукции.

2.1.5. Проводить работу по разъяснению технической политики Предприятия в структурах энергетики, строительства и других объединениях на закрепленной Территории.

2.1.6. Вести работу с проектными организациями всех уровней с целью внедрения Продукции при проектировании вновь строящихся и/или реконструируемых объектов.

2.1.7. Проводить систематическую рекламную кампанию с целью увеличения объемов продаж Продукции.

2.1.8. Формировать по согласованию с Предприятием сеть партнеров.

Дилер контролирует работу партнера и несет ответственность за его деятельность по продвижению Продукции в рамках настоящего Договора.

2.1.9. Иметь склады, обеспечивающие надлежащее хранение и сохранность Продукции,

необходимые для своевременного обеспечения Потребителей.

2.1.10. Иметь оборудованный сервисный центр или договор с организацией, выполняющей функции сервисного центра.

В срок, не свыше 3-х месяцев с момента заключения настоящего Договора заключить с Предприятием договор о выполнении сервисного обслуживания и гарантийного ремонта Продукции, в котором указать территорию нахождения и действия сервисного центра.

Сервисный центр действует на основании Положения, разработанного Предприятием.

2.1.11. Соблюдать авторские права на Продукцию, принадлежащие Предприятию, предпринимать надлежащие меры для недопущения их нарушения по вине Дилера.

2.1.12. Информировать покупателей об авторских правах Предприятия на Продукцию.

2.1.13. Проводить маркетинговые исследования рынка на закрепленной Территории.

2.1.14. Предоставлять отчет о сбытовой и маркетинговой деятельности ежемесячно, в срок до 7 (седьмого) числа, данные по остаткам продукции на складах компании до 4 (четвертого) числа, следующего за отчетным месяцем, в соответствии с формами, разработанными Предприятием.

2.1.15. Информировать Предприятие о конъюнктуре рынков сбыта, динамике изменения цен, другой информации о рынках сбыта.

2.1.16. Предоставлять информацию об изменениях технического уровня Продукции, производимой и/или реализуемой предприятиями-конкурентами на закрепленной Территории.

2.1.17. Предоставлять информацию по требованию Предприятия.

2.1.18. Предоставлять Предприятию заявку на изготовление Продукции в соответствии с разработанной Предприятием формой, ежемесячно, в срок не позднее 20 числа месяца, предшествующего планируемому.

2.1.19. Обеспечивать выполнение установленных Предприятием плановых заданий по отгрузке продукции, оплате и номенклатуре.

2.1.20. Осуществлять поставку Продукции только на Территорию, указанную в пункте 1.2 настоящего Договора. Поставка Продукции на другую Территорию допускается только по согласованию с Предприятием.

2.1.21. Участвовать в программах социально-экономического развития Предприятия.

2.1.22. Получать самостоятельно и за свой счёт все необходимые лицензии и разрешения для осуществления продажи Продукции на закрепленной Территории.

2.1.23. Вести базу данных (учёт) Покупателей, потенциальных заказчиков и Потребителей Продукции и предоставлять информацию по требованию Предприятия.

2.1.24. Передавать права по настоящему Договору своим партнерам, филиалам и представителям только после получения на то письменного согласия Предприятия.

2.1.25. Подписать Соглашение о корпоративной и деловой этике субъектов товаропроводящей сети Предприятия, которое будет являться неотъемлемой частью настоящего договора.

2.1.26. Осуществлять продажу продукции на рынке с соблюдением установленных Предприятием минимальных цен реализации.

2.2. Предприятие берет на себя следующие обязательства:

2.2.1. Отвечать за соответствие поставляемой Продукции ГОСТам и ТУ.

2.2.2. Исполнять гарантийные обязательства в полном объеме.

2.2.3. Осуществлять отгрузку Продукции по заранее согласованной заявке, в оговоренные сроки и с соблюдением норм отгрузки.

2.2.4. Предоставлять Дилеру необходимую техническую информацию и рекламные материалы о выпускаемой Продукции.

2.2.5. Предоставлять Дилеру право на самостоятельное ведение переговоров с потенциальными партнерами от имени Предприятия на закрепленной Территории.

2.3. Предприятие и Дилер обязаны:

2.3.1. Проводить политику полной нетерпимости к взяточничеству и коррупции, предполагающую полный запрет коррупционных действий в связи с хозяйственной деятельностью, обеспечения более быстрого решения тех или иных вопросов.

2.3.2. Предприятие признает, что Дилер заключил Договор, полагаясь на различные факторы, включая репутацию Предприятия.

Дилер подтверждает, что Предприятие может полагаться на систему внутреннего контроля Дилера и на то, что раскрываемая Дилером информация является полной и верной, включая финансовую и прочую информацию, касающуюся выполнения Дилером своих обязательств по договорам, заключенным между Дилером и Предприятием, в том числе по договорам поставки, комиссии и иным договорам (далее по тексту – Договоры).

2.3.3. Соблюдать законодательство по противодействию коррупции, включая применимые нормативные правовые акты различных государств и международные акты (далее по тексту – антикоррупционное законодательство).

2.3.4. Антикоррупционное обязательство: Дилер обязуется соблюдать антикоррупционное законодательство и в любом случае, должен обеспечить со своей стороны и со стороны своих работников, а также контрагентов или посредников (включая субподрядчиков, агентов и других посредников) запрет предложения или предоставления каких-либо коррупционных выплат (денежных средств или ценных подарков) и запрет давать согласие на предоставление коррупционных выплат (денежных средств или ценных подарков) любым лицам.

2.3.5. Дилер обязуется незамедлительно уведомлять Предприятие в письменной форме о любых случаях нарушения антикоррупционного обязательства; по требованию делать все необходимое для оказания помощи Предприятию в обеспечении соблюдения и в контроле за соблюдением антикоррупционного обязательства и ясно давать понять другим лицам при совершении каких-либо сделок, связанных с Предприятием, что он обязан соблюдать и соблюдает антикоррупционное обязательство.

2.3.6. Дилер соглашается и подтверждает, что Предприятие вправе запрашивать и получать учетные и другие документы, связанные с исполнением Договоров, для проверки на предмет соблюдения Дилером антикоррупционного обязательства, а также вправе снимать копии с таких документов.

2.3.7. Настоящим Стороны согласовали, что условия, содержащиеся в настоящем Соглашении, являются существенными условиями Договора. При возникновении у Предприятия объективных (разумных и добросовестных) свидетельств того, что Дилер нарушил антикоррупционное обязательство, Предприятие вправе направить в адрес Дилера соответствующее уведомление с требованием предоставить разъяснения и раскрыть информацию об исполнении Дилером своих обязательств по Договорам, включая финансовые и иные данные об исполнении Договоров.

Дилер обязуется предоставить Предприятию соответствующие данные и информацию согласно требованию, а также, если нарушение антикоррупционного обязательства имело место, доказательства того, что оно устранено, обязуется сотрудничать с Предприятием в связи с указанными обстоятельствами в целях устранения (недопущения) нарушений антикоррупционного обязательства, а также обстоятельств, которые могут указывать на нарушения в ходе деятельности Дилера в связи с Договорами.

Неисполнение Дилером требований настоящего пункта, а равно непредставление достаточных доказательств, определенно подтверждающих отсутствие нарушения антикоррупционного обязательства со стороны Дилера, является нарушением существенных условий Договора и дает право Предприятию расторгнуть Договор в одностороннем порядке путем направления в адрес Дилера соответствующего письменного уведомления.

3. Цена

3.1. Предприятие поставяет Продукцию в адрес Дилера по договорам поставки, договорам комиссии, иным договорам и по договорным ценам.

3.2. Цены продаж Дилера не должны быть ниже минимальных цен продаж, установленных Предприятием.

При формировании цен для участия в тендерных торгах и крупных процедурах при условии конкуренции с другими производителями допускается отклонение от минимального уровня цен при условии обязательного предварительного письменного согласования данных цен с Предприятием.

3.3. В случае поступления на предприятие обоснованных, документально подтвержденных сведений о нарушении дилером минимального уровня цен, предприятие вправе истребовать у дилера для рассмотрения Комиссией по назначению дилеров (далее – Комиссия) полный пакет

документов о совершенной сделке (договор поставки, счет-фактуры, бухгалтерскую отчетность и пр. документы по требованию Комиссии).

3.4. Дилер обязуется предоставить информацию об уровне цен продаж по требованию Предприятия в течение 5 (пяти) календарных дней с момента поступления запроса.

3.5. Дилер имеет приоритетность в приобретении силовых трансформаторов в случае, если осуществит 100% предоплату по заявке, предоставленной в срок до 20 числа месяца, предшествующего планируемому.

Предприятие обязуется изготовить заявленную Продукцию, сформировать отгрузочные партии и уведомить Дилера о готовности к отгрузке.

Дилер обязуется принять изготовленную Продукцию в полном объеме и оприходовать её. Отказ от заявленной Продукции не допускается.

4. Действие настоящего Договора

4.1. Срок действия настоящего Договора с _____ по _____.

4.2. Все приложения к настоящему Договору, в том числе Соглашение о сотрудничестве, являющееся приложением к настоящему Договору, являются его неотъемлемой частью.

4.3. В части не предусмотренной настоящим Договором, взаимоотношения сторон по настоящему Договору регулируются действующим законодательством Республики Беларусь.

5. Основания отмены (аннулирования) Договора

5.1. Предприятие может расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке в следующих случаях:

5.1.1. при нарушении Дилером коммерческой тайны Предприятия;

5.1.2. при реализации Дилером Продукции с нарушением условий, установленных настоящим Договором;

5.1.3. в случае предоставления Предприятию недостоверных сведений (документов), послуживших основанием для назначения юридического лица Дилером;

5.1.4. в случае невыполнения Дилером обязательств по продвижению Продукции и других условий настоящего Договора;

5.1.5. в случае не заключения договора о выполнении сервисного обслуживания и гарантийного ремонта Продукции.

5.1.6. в случае невыполнения условий подписанного Соглашения о корпоративной и деловой этике субъектов товаропроводящей сети Предприятия.

5.1.7. в других случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

5.2. Предприятие может приостановить действие настоящего Договора в одностороннем порядке в случае нарушения Дилером пунктов Договора: 2.1; 3.2; 3.3; 3.4.

5.3. Дилер может расторгнуть Договор, уведомив Предприятие в письменном виде, не позднее, чем за 3 (три) месяца до даты расторжения Договора.

6. Ответственность Сторон

6.1. Стороны несут ответственность за исполнение обязательств, предусмотренных настоящим Договором, в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

6.2. В случае нарушений Дилером условий настоящего Договора, приведших к экономическому ущербу Предприятия, Дилер должен возместить причиненный ущерб, а Предприятие имеет право взыскать штраф в сумме до 20 (двадцати) процентов от стоимости отгруженной Продукции за период нарушения условий договора поставки.

7. Дополнительные условия

7.1. В случае невыполнения Дилером одного из пунктов настоящего Договора, договора поставки, договора комиссии или другого договора Предприятие вправе применить штрафные санкции в размере фактически представленных преференций по соответствующему пункту настоящего Договора, договора поставки, договора комиссии или другого договора в соответствующем периоде. При этом в счет погашения штрафных санкций могут быть списаны денежные средства Дилера, размещенные на счетах Предприятия и полученные в качестве предоплаты за поставляемую Продукцию по соответствующим договорам.

7.2. В случае невыполнения Дилером пунктов 2.1.19, 2.1.20 и 3.2 настоящего Договора, Предприятие имеет право применить штрафные санкции по решению комиссии о назначении

Дилера.

7.3. Дилер принимает к сведению, что выпущенные Предприятием литые трансформаторы, изготовленные из поставленных фирмой SIEMENS комплектующих, не разрешается поставлять по проектам подачи энергии в Крым.

Кроме того, Дилер берет на себя обязательство по отслеживанию наименований проектов и мест их осуществления по запросам и заявкам покупателей, чтобы избежать поставок выпущенных Предприятием литых трансформаторов, изготовленных из поставленных фирмой SIEMENS комплектующих, по проектам подачи энергии в Крым.

7.4. В случае возникновения споров и разногласий, Стороны должны устранить их путем переговоров, при невозможности этого, споры и разногласия подлежат рассмотрению в Экономическом суде г. Минска.

7.5. В случае изменения юридического адреса или банковских счетов, Стороны уведомляют об этом друг друга в течение 5 (пяти) дней.

7.6. Все изменения и дополнения настоящего Договора действительны лишь в том случае, если они составлены в письменной форме и подписаны Сторонами.

7.7. Заголовки статей предназначены для удобства пользования текстом и не будут приниматься во внимание при толковании настоящего Договора.

7.8. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

7.9. Настоящий Договор выражает все договорные условия и понимание между Сторонами, при этом все обсуждения, обещания, согласования и представления между Сторонами, если таковые имелись, кроме оговоренных в тексте настоящего Договора, теряют силу и заменяются вышеизложенным текстом.

7.10. Невыполнение пунктов настоящего Договора является основанием для его расторжения.

7.11. Взаимоотношения Сторон, не предусмотренные настоящим Договором, регулируются действующим законодательством Республики Беларусь, при этом содержание настоящего Договора (определения, термины, предмет Договора, взаимные обязательства и др.) обладают верховенством по отношению к нормам действующего белорусского законодательства.

7.12. Настоящий Договор является действительным при передаче его по факсимильной связи, при условии замены факсовой копии оригиналом в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента подписания Договора обеими Сторонами.

8. Юридические, почтовые адреса и банковские реквизиты Сторон»

«Предприятие»

«Дилер»

Согласовано

Зам. генерального директора
по маркетингу

С.К.Зверянский

Начальник УЮ и КР

Г.А.Лысаковский

СОГЛАШЕНИЕ

о корпоративной и деловой этике
ОАО «МЭТЗ ИМ. В.И.КОЗЛОВА»
дилер _____

г. Минск

20__

ОАО «МЭТЗ ИМ. В.И.КОЗЛОВА», именуемое в дальнейшем Предприятие, в лице генерального директора Радевича А.М., с одной стороны, и дилер _____ в лице _____, с другой стороны, далее именуемый Второй стороной, исходя из существующих полномочий, предусматривая установление корпоративной и деловой этики сотрудничества между собой с учетом взаимных интересов, заключили настоящее Соглашение о нижеследующем:

Статья 1

Предметом Соглашения является взаимовыгодное сотрудничество субъектов товаропроводящей сети холдинга «МЭТЗ им. В.И. Козлова» на рынке продаж. С целью развития и укрепления позиций субъектов товаропроводящей сети, повышения их конкурентоспособности, создания долгосрочных партнерских отношений, построенных на принципах честности, доверия, надежности и неукоснительного соблюдения правил деловой этики, а также в целях исключения недобросовестного поведения по отношению друг к другу.

Статья 2

Исходя из предмета Соглашения, а также обозначенной цели настоящего Соглашения деятельность Второй стороны Соглашения направлена на внедрение в свою сбытовую и маркетинговую деятельность декларированных принципов деловой этики.

Статья 3

Соглашаясь с необходимостью внедрения в процесс ведения своей сбытовой и маркетинговой деятельности декларированных принципов деловой этики, Вторая сторона обязуется выполнять и следовать следующим нормам корпоративной этики:

1. Вести сбытовую и маркетинговую деятельность, основываясь на принципах добропорядочности и справедливости, честности и прозрачности во взаимоотношениях между другими субъектами товаропроводящей сети и Предприятием:

честность и взаимное доверие как основа эффективных партнёрских отношений, ориентиром на долгосрочное сотрудничество;

открытость и стремление к балансу взаимной выгоды – фундамент для формирования высокого уровня доверия;

профессионализм как гарантия качества и надёжности сотрудничества.

2. С уважением относиться к другим субъектам товаропроводящей сети, не прибегать к незаконным формам конкурентной борьбы, использовать только корректные методы, соответствующие корпоративной этике.

3. Заботиться о поддержании, как собственной деловой репутации, так и репутации Предприятия и других субъектов товаропроводящей сети, избегать участия в распространении прямой либо через третьих лиц заведомо ложной и непроверенной информации.

4. В ситуациях, в которых вероятно возникновение конфликта интересов, в качестве компетентного разрешения возникшего конфликта, а также в целях сохранения партнерских отношений, принимать взвешенное решение, прибегая к механизмам внесудебного разрешения споров.

5. Быть преданным корпоративным ценностям Предприятия и везде отстаивать его интересы.

6. Проводить рекламные кампании по принципу: рекламируя себя – рекламирую Предприятие.

7. Проводить коммерческую политику согласно нормам настоящего Соглашения, на основе открытости отношений и их взаимной выгоды, развивая новое направление и новый продукт совместно с другими субъектами товаропроводящей сети Предприятия.

Статья 4

Выполняя и следуя нормам настоящего Соглашения, Вторая сторона, при формировании ценового предложения для осуществления розничных продаж, а также при подаче ценовых предложений для участия в тендерах (конкурсах, и иных процедурах закупки) обязуется соблюдать следующие правила:

1. При формировании коммерческого предложения, неукоснительно соблюдать установленные Предприятием требования, касающиеся минимально возможного уровня цен для субъектов товаропроводящей сети на продукцию Предприятия на рынке продаж.

2. Преимущественное право на поставку продукции на определенную территорию продаж принадлежит субъекту товаропроводящей сети, за которым эта территория закреплена.

При условии, что территория поставки продукции (по одной процедуре закупок) закреплена за несколькими субъектами товаропроводящей сети, и все они изъявили желание принять участие в данной закупке, данным субъектам товаропроводящей сети необходимо самостоятельно, без вмешательства со стороны Предприятия, согласовать возможные аспекты участия.

В ином случае, при невозможности согласования данного вопроса и достижения договоренности между субъектами товаропроводящей сети, данным субъектам товаропроводящей сети необходимо в адрес Предприятия направить запрос о наделении полномочиями на участие в данной процедуре закупок.

В свою очередь Предприятие рассматривает поступившие запросы (если их несколько), и принимает решение о наделении полномочиями на участие в данной процедуре закупки одного из субъектов товаропроводящей сети, о чем извещает других участников закупки.

Статья 5

В случае несоблюдения установленных настоящим Соглашением правил, а также иных решений принятых Предприятием: с письменного заявления субъекта товаропроводящей сети (права которого нарушаются), субъект товаропроводящей сети (нарушивший права) обязан отозвать свое коммерческое предложение для участия в процедуре закупки, и привести его в соответствии с требованиями настоящего Соглашения и дилерского договора о сотрудничестве.

Предприятие вправе истребовать у дилера, нарушившего принятые настоящим Соглашением нормы и правила, все необходимые коммерческие и отгрузочные документы, касающиеся конкретного факта нарушения.

Дилер обязан представить затребованный предприятием комплект документов в течение 5 рабочих дней с момента отправки письма.

При этом если Предприятием будет подтвержден или зафиксирован факт нарушения субъектом товаропроводящей сети принятых настоящим Соглашением норм и правил, Предприятие оставляет за собой право применить штрафные санкции, в виде не предоставления преференциальных скидок в полном объеме (или частично), в месяце, следующем за месяцем, в котором было установлено нарушение.

В случае неоднократного нарушения условий настоящего Соглашения Предприятие вправе применить штрафные санкции, установленные дилерским договором, вплоть до расторжения партнерских отношений.

Статья 6

Стороны гарантируют соблюдение конфиденциальности в отношении полученной в рамках настоящего Соглашения информации.

Настоящее Соглашение заключено на Срок до _____ и вступает в силу с момента его подписания.

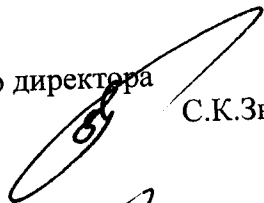
Соглашение составлено в двух подлинных экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

«Предприятие»

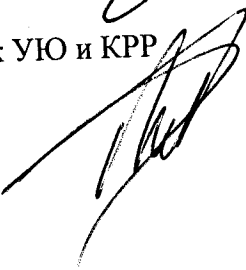
«Дилер»

Согласовано

Зам. генерального директора
по маркетингу


С.К.Зверьянский

Начальник УЮ и КРР


Г.А.Лысаковский