

ДОГОВОР № _____

поставки продукции на дилерских условиях

г. Челябинск

«____» _____ 2009 г.

Общество с ограниченной ответственностью «ТехноКом», именуемое в дальнейшем «**Производитель**», в лице директора Бондаренко А.А., действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем «**Дилер**», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые в дальнейшем «**Стороны**», заключили настоящий договор, именуемый в дальнейшем «**Договор**», о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

- 1.1. Производитель поручает, а Дилер берет на себя обязанности по распространению и обеспечению необходимого послепродажного сопровождения продукции, производимой ООО «ТехноКом», а именно:
- бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM (ТУ 4031-003-12606363-2006),
 - бортовой контроллер АвтоГРАФ (ТУ 4031-002-12606363-2005),
- а также последующих модификаций вышеперечисленных продуктов именуемых впоследствии «**Продукция**». Комплектность поставки Продукции перечислена в Приложении № 1, являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.
- 1.2. Настоящий договор распространяется на все без исключения модификации Продукции, производимые в настоящее время Производителем. Модификации продукции, которые будут включены в сбытовую программу после заключения настоящего договора, также попадают под его действие, причем Производитель оставляет за собой право исключать из сферы применения договора определенные модификации Продукции в связи с производственной или коммерческой необходимостью.
- 1.3. Под дилерством, в смысле настоящего Договора, понимается деятельность Дилера (самостоятельного юридического лица) по систематической продаже предлагаемой на рынок Продукции Производителя, осуществляемая на свой риск с соблюдением условий, устанавливаемых настоящим Договором

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

2.1. ПРАВА Дилера:

- 2.1.1. Дилер имеет право получать Продукцию у Производителя по специальным дилерским ценам, (см. Приложение №1 к настоящему Договору).
- 2.1.2. Дилер имеет право именовать себя официальным дилером Производителя и вносить эти сведения в рекламные материалы и индивидуализирующие его реквизиты.
- 2.1.3. Дилер имеет право продажи Продукции по цене, не превышающей цену для конечного пользователя, указанную в Приложении №1 к настоящему Договору. Допустимо, в особых случаях, установление наценок на Продукцию для отдельных покупателей или территорий, связанное с увеличением издержек для осуществления сбыта или послепродажного обслуживания Продукции.
- 2.1.4. По настоящему Договору предусматривается, что внедрение (установка), сопровождение и обслуживание Продукции осуществляются непосредственно Дилером, и расценки на указанные работы он вправе устанавливать самостоятельно.
- 2.1.5. Дилер имеет право на проведение консультаций с Производителем, по всем вопросам, касающимся Продукции, программного обеспечения, их функционирования и эксплуатации.
- 2.1.6. Дилер имеет право выносить на рассмотрение Производителя предложения по улучшению, добавлению или изменению функционала Продукции или программного обеспечения.
- 2.1.7. Дилер имеет право на организацию собственного телематического сервера и получение серверного программного обеспечения. Если не оговорено иное, условием передачи серверного программного обеспечения является накопительное приобретение Дилером 50 (пятидесяти) или более единиц Продукции, а также обеспечение надлежащей аппаратной части сервера.
- 2.1.8. Если не оговорено иное, Дилер имеет право самостоятельно принимать решение о передаче серверного программного обеспечения покупателю, в случае приобретения покупателем менее 50 (пятидесяти) единиц Продукции накопительно.

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

2.2. ОБЯЗАННОСТИ Дилера:

2.2.1. Если не оговорено иное, Дилер обязан обеспечить закупку минимального полугодового объема Продукции, указанной в пункте 1.1 настоящего Договора, а именно: бортовой контроллер АвтоГРАФ или бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM или их модификаций – в количестве не менее 120 (ста двадцати) комплектов.

Если не оговорено иное, в случае **первичного** заключения дилерского Договора, Дилер обязан обеспечить закупку минимального объема Продукции, указанной в пункте 1.1 настоящего Договора, а именно: бортовой контроллер АвтоГРАФ или бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM или их модификаций – в количестве не менее **50 (пятидесяти)** комплектов в течение первых трех месяцев с момента подписания настоящего Договора.

2.2.2. Дилер обязан самостоятельно реализовывать Продукцию ООО «ТехноКом» от своего имени и за свой счет. Дилер действует как самостоятельный коммерсант по отношению к Производителю и покупателю (клиенту). Дилер не может действовать от имени Производителя или какого-либо из его дочерних предприятий.

2.2.3. Дилер обязан осуществлять продажу Продукции по цене, не превышающей цену для конечного пользователя, указанную в Приложении №1 к настоящему Договору. Допустимо, в особых случаях, установление наценок на Продукцию для отдельных покупателей, связанное с необходимостью повышения издержек для осуществления сбыта или послепродажного обслуживания Продукции.

2.2.4. Дилер обязан осуществлять активную маркетинговую политику на всей предусмотренной Договором территории, а также обеспечить рекламу Продукции в соответствии с предоставленными материалами.

2.2.5. Дилер обязан в рекламных материалах указывать имя Производителя.

2.2.6. Дилер обязан обеспечивать для зарегистрированных у него покупателей обслуживание Продукции в полном объеме.

2.2.7. Дилер обязан соблюдать патентные и авторские права на Продукцию, принадлежащие ООО «ТехноКом», предпринимать все надлежащие меры для недопущения их нарушения по вине Дилера.

2.2.8. Дилер обязан информировать покупателей об авторских правах на приобретаемую Продукцию и о противозаконности незаконного использования и его последствиях.

2.2.9. Дилер обязан уважать и защищать законные права Производителя, возникающие в связи с настоящим Договором, в частности, сохранять коммерческие тайны, которые могут стать известны Дилеру в связи с выполнением данного Договора.

К коммерческой тайне относится любая информация, которая:

- 1) при сообщении (устно, письменно или в любом другом виде) была явно охарактеризована как представляющая коммерческую тайну Производителя;
- 2) не является общедоступной;
- 3) представляет коммерческий интерес или дает конкурентные преимущества;
- 4) относится к коммерческой тайне, согласно действующему законодательству РФ.

Разглашением коммерческой тайны следует считать разглашение в устной, письменной, электронной или иной форме сведений, отнесенных к коммерческой тайне наступившее в результате умысла любой из сторон или их неосторожности.

Стороны обязаны немедленно сообщать друг другу в письменной или устной форме о любых попытках организаций или физических лиц получить информацию, составляющую коммерческую тайну.

2.2.10. Дилер обязан немедленно уведомить Производителя о всех замеченных Дилером случаях использования третьими лицами товарных знаков, которыми обозначена продукция ООО «ТехноКом».

2.2.11. Дилер обязан осуществлять мониторинг рынка аналогичной продукции в зоне его коммерческих интересов (регионе продаж) и информировать Производителя обо всех действиях, направленных против его интересов, причем сразу, как только Дилеру станет об этом известно.

2.2.12. Дилер обязан обеспечить требуемый уровень квалификации и технической грамотности персонала, допущенного к работам с Продукцией, поставляемой ООО «ТехноКом» и проведению консультаций.

2.2.13. Дилер обязан не предпринимать никаких действий, которые могут отрицательно влиять на сбыт Продукции Производителя.

2.2.14. Дилер не имеет права передавать свои права по настоящему Договору третьим лицам.

2.2.15. Дилер обязан при появлении у Производителя новых видов Продукции, принимать их к рассмотрению.

2.2.16. Дилер обязан при досрочном прекращении данного Договора по инициативе любой из сторон произвести окончательный расчет с Производителем в течение 5 банковских дней.

2.2.17. Дилер обязан самостоятельно посещать основной информационный ресурс (п.3.1.9) для своевременного получения информации обо всех изменениях, касающихся Продукции, ценовой политики и других вопросов, затрагивающих взаимодействие Производителя и Дилера. При этом, любые спорные вопросы и претензии по таким изменениям должны доводиться Дилером до Производителя незамедлительно.

2.2.18. Дилер обязан передать серверное программное обеспечение Покупателю по запросу, в случае накопительного приобретения Покупателем 50 (пятидесяти) или более единиц Продукции за исключением случаев, когда присутствуют обстоятельства (например, договорные, долговые или иные обязательства), препятствующие такой передаче.

2.3. РЕГИОН ПРОДАЖ Дилера:

2.3.1. Для осуществления деятельности Дилеру устанавливается следующий основной регион продаж:

2.3.2. Если не оговорено иное, данный регион устанавливается для Дилера как исключительный, т.е. Дилер не вправе осуществлять торговлю Продукцией Производителя на других территориях.

2.3.3. Дилер вправе осуществлять торговлю Продукцией Производителя за пределами основного региона продаж по соглашению с Производителем.

2.3.4. Производитель вправе в одностороннем порядке расторгнуть соглашение с Дилером на право осуществления торговли Продукцией Производителя на территории за пределами основного региона продаж, в случае появления на данной территории иного дилера Производителя, для которого эта территория будет являться основным регионом продаж.

2.3.5. Дилер осуществляет свою деятельность в качестве неисключительного, что подразумевает возможность Производителю иметь в основном регионе продаж Дилера, иных дилеров на сходных условиях.

2.3.6. Производитель обязан, в случае обращения покупателя (клиента), сообщать ему контактные данные Дилера либо место размещения контактных данных дилера (в т.ч. и в электронном виде), если территория интересов покупателя (клиента) является основным регионом продаж Дилера.

2.3.7. Любая конкуренция между Дилерами одного региона продаж должна являться добросовестной.

2.3.8. При возникновении любых спорных вопросов между Дилерами одного региона продаж, должны быть приложены все усилия для урегулирования таковых вопросов путем переговоров между Дилерами этого региона продаж. При невозможности решить спорные вопросы путем переговоров, Дилеры привлекают к решению спорных вопросов Производителя.

2.3.9. Производитель имеет право оказывать влияние на ценовую и товарную политику Дилеров внутри региона продаж с целью недопущения недобросовестной (ценовой или иной) конкуренции и демпинга цен.

2.3.10. Производитель имеет право назначать региональных дистрибьюторов. При этом права иных Дилеров в данном регионе продаж, при условии добросовестного выполнения ими Договора – не ущемляются.

2.3.11. При наличии одного или более Дистрибьютора в регионе продаж, Производитель передает вновь обратившихся кандидатов на дилерство – Дистрибьютору (с правом выбора кандидатом Дистрибьютора, в случае, если в данном регионе более одного Дистрибьютора), за исключением специальных случаев.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

3.1. ПРАВА Производителя:

3.1.1. Производитель оставляет за собой право изменять стоимость Продукции.

3.1.2. Если не оговорено иное, Производитель оставляет за собой право приостановить отгрузку очередной партии Продукции в случае, если Дилер имеет задолженность перед Производителем.

3.1.3. Производитель оставляет за собой право расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке в следующих случаях:

- 1) при нарушении Дилером авторских прав Производителя;
- 2) при длительном нарушении требований, предъявляемых к обслуживанию Продукции;
- 3) при нарушении Дилером коммерческой тайны Производителя;
- 4) при недобросовестном выполнении Дилером настоящего Договора;
- 5) при длительных задержках оплаты переданной Дилеру Продукции (в случае передачи Продукции по гарантийному письму и выставлении Производителем счета на инкассо);
- 6) при решении о прекращении производства Продукции.

3.1.4. Производитель оставляет за собой право, в случае обращения покупателя (клиента), сообщать ему цену для конечного пользователя, указанную в Приложении №1 к настоящему Договору.

3.1.5. Производитель оставляет за собой право, в случае обращения покупателя (клиента), сообщать ему контактные данные всех дилеров, для которых территория интересов покупателя (клиента) является основным регионом продаж.

3.1.6. Производитель оставляет за собой право контролировать уровень квалификации и технической грамотности персонала Дилера, допущенного к работам с Продукцией.

3.1.7. Производитель оставляет за собой право изменять цены на Продукцию без предварительного уведомления (за 30 календарных дней) при изменении курса национальной валюты более чем на 5% относительно курса национальной валюты на момент предыдущего изменения или установления цен. При этом, Производитель обязуется сообщить об изменении цены на Продукцию немедленно после принятия такого решения с помощью основного информационного ресурса, указанного в п. 3.1.9 настоящего Договора и/или другим способом (например, по электронной почте, ICQ, а также методом размещения информации в сети Интернет на специализированных ресурсах).

3.1.8. Производитель оставляет за собой право выбора основного информационного ресурса, для уведомления Дилера об изменениях в Продукции и программном обеспечении, изменении в ценовой политики, организационных и других важных вопросах, затрагивающих взаимодействие Производителя и Дилера.

3.1.9. Основным информационным ресурсом, на момент подписания настоящего Договора, является Интернет-ресурс http://board.tk-chel.ru/closed_osn/ (Закрытый раздел) и его подразделы:

1. Объявления (<http://board.tk-chel.ru/objav/>)

2. Закрытый форум (<http://board.tk-chel.ru/closed/>)

3.2. ОБЯЗАННОСТИ Производителя:

3.2.1. Производитель обязан поставлять со склада в г. Челябинске Продукцию, производимую ООО «ТехноКом», согласно пункта 1.1 настоящего договора, в объемах, оговоренных в пункте 2.2.1 настоящего Договора в течение согласованного с Дилером срока, указанного в его заявке.

3.2.2. Производитель обязан гарантировать качество поставляемой Продукции. Качество Продукции должно соответствовать техническим условиям (ТУ) на поставляемую Продукцию. Комплектность Продукции должна соответствовать комплектности, перечисленной в Приложении №1 к настоящему Договору.

3.2.3. Производитель обязан по заявке Дилера предоставить информацию о наличии производимой Продукции.

3.2.4. Производитель обязан консультировать Дилера по техническим и эксплуатационным вопросам, связанным с Продукцией.

3.2.5. Производитель обязан сообщать о существенных программных, схемных или конструктивных изменениях в Продукции, влекущих за собой существенные изменения в ее работе на основном информационном ресурсе (п.3.1.9) и/или другим способом (например, по электронной почте, ICQ, а также методом размещения информации в сети Интернет на специализированных ресурсах).

3.2.6. Производитель, за исключением случаев, предусмотренных в п. 3.1.7 настоящего Договора, обязан за 30 календарных дней сообщать об изменении цены на Продукцию на основном информационном ресурсе (п.3.1.9) и/или другим способом (например, по электронной почте, ICQ, а также методом размещения информации в сети Интернет на специализированных ресурсах).

3.2.7. Производитель обязан сообщать ДИЛЕРУ о новых видах и модификациях Продукции, подготовленных к производству после подписания данного Договора на основном информационном ресурсе (п.3.1.9) и/или другим способом (например, по электронной почте, ICQ, а также методом размещения информации в сети Интернет на специализированных ресурсах).

3.2.8. Производитель обязан, в случае обслуживания Продукции на серверных ресурсах Производителя, обеспечивать надлежащее функционирование таковых ресурсов и устранять все зависящие от него недостатки в функционировании этих ресурсов в максимально короткие сроки.

3.2.9. Производитель обязан передать серверное программное обеспечение Дилеру или Покупателю по запросу, в случае накопительного приобретения Дилером или Покупателем 50 (пятидесяти) или более единиц Продукции. В случае необходимости передачи серверного программного обеспечения Покупателю, Производитель обязан поставить в известность Дилера о таковой необходимости с целью выяснения обстоятельств (например, наличия договорных, долговых или иных обязательств) препятствующих передаче.

3.2.10. Производитель обязан обеспечивать Дилера рекламной информацией и продукцией (каталоги, буклеты, цветные ксерокопии отзывов, сертификатов и т.д.) в форме готовых рекламных изделий

(если таковые имеются у Производителя в наличии) либо в электронной форме (в т.ч. методом размещения рекламной информации, а также электронных макетов рекламных буклетов, брошюр и т.п. в виде файлов в сети Интернет на специализированных ресурсах). При этом Производитель оставляет за собой право выбора формы обеспечения Дилера рекламной информацией.

3.2.11. Производитель обязан на согласованных условиях производить доставку поставляемой продукции.

3.2.12. Производитель обязан производить гарантийный ремонт за свой счет (включая затраты на доставку специально оговоренными транспортными компаниями) согласно гарантийным обязательствам, указанным в соответствующих ТУ.

3.2.13. Производитель обязан проводить платный послегарантийный ремонт (см. Приложение №2 к настоящему Договору).

4. СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. Комплектация продукции ООО «ТехноКом» и цены на нее приведены в Приложении № 1 к настоящему Договору.

4.2. Поставщиком Продукции Дилеру может являться Производитель, либо уполномоченная Производителем организация (в дальнейшем «**Продавец**»).

4.3. Дилер приобретает партии Продукции у Продавца по дилерской цене, которая зависит от размера каждой приобретаемой партии продукции, согласно Приложению №1 к настоящему Договору.

4.4. Если не оговорено иное, оплата полученной партии продукции Дилером осуществляется путем перечисления денежных средств на расчетный счет Продавца, одновременно и в полном объеме, согласно счета, выставяемого Продавцом на основании заявки Дилера.

4.5. Днем оплаты партии продукции считается день зачисления денежных средств на расчётный счёт Продавца в полном объеме, согласно выставленного счета.

5. ПОРЯДОК СДАЧИ-ПРИЕМКИ ПРОДУКЦИИ

5.1. Доставка Продукции осуществляется одной из транспортных компаний либо службой экспресс-доставки (по выбору Дилера) из списка, предоставленного Продавцом (список транспортных компаний и служб экспресс-доставки см. в бланке Заявки на поставку).

5.2. Расходы на доставку и страховку груза оплачивает Дилер (кроме случаев гарантийного ремонта).

5.3. Необходимость страхования груза должна быть явно указана в бланке Заявки на поставку.

5.4. Условия доставки в случае гарантийного ремонта см. в Рекламационном акте.

5.5. Продавец обеспечивает доставку Продукции до приемного пункта транспортной компании либо вызов курьера службы экспресс-доставки.

5.6. Продавец передает Дилеру продукцию в соответствии с его заказом на партию в письменном виде.

5.7. Продукция сдается Дилеру в виде полностью готовых экземпляров и Дилер проверяет соответствие продукции спецификации, представленной в Приложении № 1 к настоящему Договору.

5.8 Дилер обязан осуществлять проверку при приемке Продукции: по количеству, внешнему виду и ассортименту, с оформлением соответствующих документов, а также незамедлительно информировать о фактах нарушения, выявленных в ходе проверки, Производителя.

5.9. При наличии претензий к партии продукции, представитель Дилера составляет перечень претензий и передает его ответственному за работу с Дилером представителю Продавца.

5.10. В случае согласия с претензиями Дилера, Продавец в течение 30 календарных дней обязан устранить отмеченные препятствия и представить Дилеру партию продукции на повторную приемку.

5.11. В случае несогласия с претензиями Дилера, Продавец в течение 3 рабочих дней должен направить в адрес Дилера мотивированный отказ в письменной форме.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. Вопросы, касающиеся качества продукции, кроме соответствия оговоренной в Приложении №1 комплектации, не являются предметом обсуждения при приемке продукции.

6.2. Продавец не несет ответственности за проблемы или убытки, которые могут возникнуть у Дилера или конечных пользователей в результате использования продукции.

6.3. Продавец не несет ответственности по обязательствам Дилера перед третьими лицами.

6.4. В случае нарушения Дилером авторских прав на продукт, выражающегося в несанкционированном размещении собственных логотипов и/или товарных знаков на продукции ООО «ТехноКом»; модификации программного обеспечения ООО «ТехноКом»; изъятие из программного обеспечения, а также из

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

документации к продукции логотипов, товарных знаков и другой информации об изготовителе и/или подмена ее другой информацией; а также любые другие нарушения, связанные с авторскими правами на продукцию ООО «ТехноКом» и сопутствующее программное обеспечение, ООО «ТехноКом» оставляет за собой право наложения на Дилера штрафных санкций и требования компенсации понесенных ООО «ТехноКом» убытков и издержек, связанных с данным нарушением, а также привлечения Дилера к административной и/или уголовной ответственности, согласно действующему законодательству Российской Федерации.

Если незаконное использование происходило без ведома администрации Дилера, но было обусловлено пренебрежительным отношением Дилера к соблюдению соответствующих прав, то Дилер несет ответственность в соответствии с данным пунктом.

7. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

7.1. Стороны прилагают все усилия для решения всех спорных вопросов по настоящему Договору путем переговоров.

7.2. При невозможности решить спорные вопросы путем переговоров, споры решаются в арбитражном суде г. Челябинска.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до « 31 » декабря 2009 г.

8.2. Договор может быть расторгнут в следующих случаях:

8.2.1. По соглашению сторон.

8.2.2. При неисполнении своих обязательств одной из сторон в течение 2-х месяцев.

8.2.3. По другим основаниям, предусмотренным настоящим Договором и действующим законодательством.

8.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

8.4. Договор, а также относящиеся к нему документы, подписанные уполномоченными представителями сторон и переданные по средствам факсимильной связи, имеют одинаковую юридическую силу наравне с оригиналами этих документов.

8.5. Изменения и дополнения к настоящему Договору, оформленные в письменном виде и подписанные уполномоченными представителями каждой из Сторон, являются неотъемлемой частью настоящего Договора.

9. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

9.1. Во всем, что не урегулировано в Договоре, Стороны будут руководствоваться действующим законодательством Российской Федерации.

9.2. Условия Договора могут быть изменены и/или дополнены по взаимному согласию Сторон, которое оформляется в письменной форме в виде дополнительного соглашения, являющегося неотъемлемой частью Договора. Не соблюдение этого правила влечет недействительность дополнительного соглашения.

Условие данного пункта Договора не распространяется на одностороннее изменение или расторжение Договора, предусмотренное Договором или законодательством Российской Федерации. При этом Договор является измененным (расторгнутым) на основании одностороннего уведомления заинтересованной Стороной.

9.3. Договор составлен в двух экземплярах, по одному экземпляру каждой из Сторон.

9.4. Все экземпляры Договора обладают одинаковой юридической силой.

9.5. Приложение № 1 является неотъемлемой частью настоящего Договора.

9.6. Приложение № 2 является неотъемлемой частью настоящего Договора.

9.7. Приложение № 3 является неотъемлемой частью настоящего Договора.

10. ФОРС МАЖОР

10.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное невыполнение своих обязательств из настоящего Договора, если оно явилось следствием действия обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения настоящего Договора в результате событий, которые сторона не могла предвидеть или предотвратить разумными средствами.

10.2. Следующие обстоятельства считаются событиями форс-мажора: наводнение, пожар, землетрясение и другие стихийные бедствия, а также война, военные действия, акты или действия властей, серьезно влияющие на интересы сторон, а также другие обстоятельства, не зависящие от их воли.

10.3. В случае, указанном в пункте 10.1, срок исполнения обязательств по настоящему Договору сторонами соответственно отодвигается на период, в течение которого действовали такие обстоятельства и их последствия.

11. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ:

ООО «ТехноКом»

454091, г. Челябинск, ул. Елькина, 32

ИНН 7453005641, КПП 745301001,

р/с № 40702810632020000194 в ИнвестБанке г. Челябинска,

к/с 30101810400000000779, БИК 047501779

Тел./факс: (351) 796-04-24; 270-25-50

E-mail: mail@tk-chel.ru

WWW: <http://www.tk-chel.ru>

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

ДИЛЕР:

_____ / _____ /

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ / Страница 7 из 7

к договору № _____ от «_____» _____ 2009 г.

1. Цены на Продукцию (базовый дилерский прайс-лист).

ООО «ТехноКом» предоставляет Дилеру следующие цены на производимую Продукцию, в соответствии с суммарным количеством единовременно заказанных комплектов АвтоГРАФ:

С 01 АПРЕЛЯ 2009 ГОДА

НАИМЕНОВАНИЕ	1...19 компл., руб.	20...49 компл. руб.	50...99 компл. руб.	более 99 компл. руб.	Специаль- ная цена (Золотой уровень) руб.
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM-Lite + 4 дискретных входа + 2 аналоговых входа + 2 дискретных выхода + шина 1-wire - отсутствует CAN - отсутствует RS-485 - отсутствует цепь заряда резервной АКБ - отсутствует голосовая связь (усилитель и выход на гарнитуру)	8 800	8 300	8 000	7 600	7 300
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM-CAN + 4 дискретных входа + 2 аналоговых входа + 2 дискретных выхода + шина 1-wire + шина CAN (FMS J1939) + шина RS-485 (до 8 LLS от Омником) + цепь заряда резервной АКБ + голосовая связь (усилитель и выход на гарнитуру)	9 500	9 100	8 800	8 400	8 000
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-WiFi	8 000	7 300	6 700	6 500	6 000
Бортовой контроллер АвтоГРАФ (offline) с внешней или внутренней антенной	5 500	5 200	4 700	4 500	4 500

Примечание: В случае присутствия в заказе нескольких позиций, для определения категории дилерской цены используется суммарное количество контроллеров по всем позициям заказа. Полученная ценовая категория распространяется на все позиции заказа.

Примечание: Цены на контроллеры, оснащаемые приемниками ГЛОНАСС, оговариваются индивидуально.

ДОП. ОБОРУДОВАНИЕ	ЦЕНА
Приемник АвтоГРАФ-ГЛОНАСС Внешний приемник ГЛОНАСС для подключения к бортовому контроллеру АвтоГРАФ-GSM-CAN по интерфейсу RS-485	250 У.Е. (оплата в рублевом эквиваленте)

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

2. Рекомендуемые розничные цены на Продукцию.

ООО «ТехноКом» рекомендует Дилеру следующие розничные цены на Продукцию для конечных потребителей, в соответствии с суммарным количеством единовременно заказанных комплектов АвтоГРАФ:

С 01 АПРЕЛЯ 2009 ГОДА

Наименование продукции	1...19 компл. руб.	20...24 компл. руб.	25...49 компл. руб.	50...74 компл. руб.	75...99 компл. руб.	более 99 компл. руб.
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM-Lite + 4 дискретных входа + 2 аналоговых входа + 2 дискретных выхода + шина 1-wire (iButton, датчики температуры) - отсутствует CAN - отсутствует RS-485 - отсутствует цепь заряда резервной АКБ - отсутствует голосовая связь (усилитель и выход на гарнитуру)	12 000	11 600	11 500	11 000	10 500	10 000
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM-CAN + 4 дискретных входа + 2 аналоговых входа + 2 дискретных выхода + шина 1-wire (iButton, датчики температуры) + шина CAN (FMS J1939) + шина RS-485 (до 8 LLS от Омникомм / Стрела D485, внешний ГЛОНАСС приемник, дисплей сообщений и т.п.) + цепь заряда резервной АКБ + голосовая связь (усилитель и выход на гарнитуру)	12 500	12 100	12 000	11 500	11 000	10 500
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-WiFi	10 000	9 600	9 500	9 000	8 800	8 500
Бортовой контроллер АвтоГРАФ (offline) с внешней или внутренней антенной GPS	от 7 500					

Примечание: В случае присутствия в заказе нескольких позиций, для определения категории розничной цены используется суммарное количество контроллеров по всем позициям заказа. Полученная ценовая категория распространяется на все позиции заказа.

Примечание: Цены на контроллеры, оснащаемые приемниками ГЛОНАСС, оговариваются индивидуально.

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

3. Комплектация Продукции.

НАИМЕНОВАНИЕ	СОСТАВ КОМПЛЕКТА
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM + 4 дискретных входа + 2 аналоговых входа + 2 дискретных выхода + шина 1-wire - отсутствует CAN - отсутствует RS-485 - отсутствует цепь заряда резервной АКБ - отсутствует голосовая связь (усилитель и выход на гарнитуру)	• контроллер • основной кабель для подключения питания и датчиков • антенна выносная GSM • антенна выносная GPS • Предохранитель • дополнительный интерфейсный кабель (опционально по запросу)
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM-CAN + 4 дискретных входа + 2 аналоговых входа + 2 дискретных выхода + шина 1-wire + шина CAN (FMS J1939) + шина RS-485 (до 8 LLS от Омником) + цепь заряда резервной АКБ + голосовая связь (усилитель и выход на гарнитуру)	• контроллер • основной кабель для подключения питания и датчиков • антенна выносная GSM • антенна выносная GPS • дополнительный интерфейсный кабель • интерфейсный кабель CAN / RS-485 • Предохранитель
Бортовой контроллер АвтоГРАФ-WiFi	• контроллер • основной кабель для подключения питания и датчиков • антенна выносная WiFi • антенна выносная GPS • Предохранитель • дополнительный интерфейсный кабель (опционально по запросу)
Бортовой контроллер АвтоГРАФ (offline) с внешней антенной	• контроллер • комбинированный основной кабель для подключения питания и датчиков + USB • антенна выносная GPS • Предохранитель • дата-кабель (опционально по запросу)
Бортовой контроллер АвтоГРАФ (offline) с внутренней антенной	• контроллер с внутренней антенной GPS • основной кабель для подключения питания и датчиков • Предохранитель • дата-кабель (опционально по запросу)

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

к договору № _____ от «_____» _____ 2009 г.

ПРАЙС-ЛИСТ НА НЕГАРАНТИЙНЫЙ РЕМОНТ КОНТРОЛЛЕРОВ ЛИНЕЙКИ «АВТОГРАФ»

С 01 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА

Категория ремонта	Работы, входящие в данную категорию	Стоимость работ, руб.
0	- Проверка работоспособности - Диагностика неисправностей - Замена прошивки контроллера - Выдача технического заключения производителя	500
1	- Замена оптрона - Замена резисторов - Замена конденсаторов - Замена катушек индуктивности ИВЭП - Замена варисторов - Замена транзисторов - Опайка ВЧ-разъемов	1000
2	- Замена контроллера - Замена разъемов (ВЧ, mini-fit, USB) - Замена микросхем ПЗУ - Замена операционных усилителей - Замена компараторов - Замена ИВЭП - Замена физических драйверов шин	1000...2000
3	Замена приемника GPS	1000
4	Замена GSM-модема	3500
5	Замена приемника GPS/ГЛОНАСС	Договорная

Внимание: В перечне работ, входящих в категории, перечислены наиболее часто встречающиеся (типовые) работы. Определение категории работ, не входящих в данный список, осуществляется Производителем.

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

к договору № _____ от «____» _____ 2009 г.

ДИЛЕРСКАЯ ПРОГРАММА

1. Общие положения

- 1.1. Дилерская программа ООО «ТехноКом» предусматривает **Стандартный, Серебряный и Золотой** уровни Дилера.
- 1.2. Если не оговорено иное, Производитель оставляет за собой право пересмотреть уровень Дилера, в случае невыполнения Дилером условий, соответствующих его текущему уровню.

2. Стандартный уровень

- 2.1. Стандартный уровень – может быть установлен Дилеру Производителем:
 - при первичном заключении Договора в регионах, уже имеющих иных Дилеров Производителя;
 - если не оговорено иное, при невыполнении Дилером п.2.2.1 настоящего Договора.
- 3.2. В случае первичного заключения дилерского Договора, Дилер обязан произвести первоначальную закупку минимального объема Продукции, указанной в пункте 1.1. настоящего Договора, а именно: бортовой контроллер АвтоГРАФ или бортовой контроллер АвтоГРАФ-GSM или бортовой контроллер АвтоГРАФ-WiFi или их модификаций – в количестве не менее **50 (пятидесяти)** комплектов в течение _____ **3 (трех)** месяцев.
- 3.3. В случае первичного заключения дилерского Договора, Дилер Стандартного уровня обязан приобрести следующую, после первоначальной закупки, партию Оборудования не позднее чем через _____ **3 (три)** месяца после заключения настоящего Договора.
- 3.4. Дилер Стандартного уровня имеет право на организацию собственного телематического сервера и получение серверного программного обеспечения. Если не оговорено иное, в случае первичной передачи серверного программного обеспечения, условием передачи является накопительное приобретение Дилером Стандартного уровня _____ **120 (ста двадцати)** или более единиц Продукции, а также обеспечение надлежащей аппаратной части сервера.
- 3.5. Дилер Стандартного уровня имеет право запросить у Производителя серверное программное обеспечение для передачи покупателю, в случае приобретения покупателем более 50 (пятидесяти) единиц Продукции накопительно.
- 3.6. Дилер Стандартного уровня не имеет право самостоятельно принимать решение о передаче серверного программного обеспечения покупателю, в случае приобретения покупателем менее 50 (пятидесяти) единиц Продукции накопительно. При необходимости, такие случаи должны передаваться на рассмотрение Производителю или его уполномоченному представителю.
- 3.7. В случае первичной организации собственного телематического сервера, Дилер Стандартного уровня (**не**) имеет право перевести на него для дальнейшего обслуживания ранее закупленное оборудование, обслуживающееся на сервере уполномоченного представителя Производителя.
- 3.8. Дилер Стандартного уровня может перейти на Серебряный или Золотой уровень по результатам сотрудничества. Базовый срок пересмотра уровня Дилера составляет **шесть месяцев**. Уровень Дилера может быть пересмотрен до окончания базового срока (по результатам работы Дилера). Основанием для досрочного пересмотра уровня Дилера Стандартного уровня может являться соответствие количества закупаемой Продукции более высокому уровню Дилера. Производитель оставляет за собой право принятия индивидуального решения по каждому такому случаю.
- 3.9. Поставщик Продукции для Дилера Стандартного уровня назначается Производителем. Поставщиком для Дилера Стандартного уровня может быть назначен Дилер Серебряного или Золотого уровня.
- 3.10. Дилер Стандартного уровня может обжаловать действия Поставщика, назначенного Производителем. При этом, Производитель обязан привлечь назначенного Поставщика для рассмотрения ситуации и принятия решения по каждой конкретной жалобе.

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

- 3.11. Цены на Продукцию для Дилера Стандартного уровня определяются следующим образом:
- При приобретении Дилером Стандартного уровня Продукции в количестве менее 10 (десяти) единиц в месяц, цена Продукции увеличивается на 800 (Восемьсот) рублей от базового дилерского прайс-листа (см. Приложение № 2).
 - При приобретении Дилером Стандартного уровня Продукции в количестве более 10 (десяти) единиц в месяц, цена Продукции увеличивается на 500 (пятьсот) рублей от базового дилерского прайс-листа (см. Приложение № 2).
 - Поставщик Продукции, назначенный Производителем, имеет право вводить дополнительные скидки для Дилера Стандартного уровня по своему усмотрению. Такие скидки могут быть закреплены дополнительным соглашением к настоящему Договору по согласованию с Поставщиком.

3. Серебряный уровень

- 3.1. Серебряный уровень Дилера обязывает Дилера производить закупку Продукции в объеме, оговоренном в п. 2.2.1 настоящего Договора.
- 3.2. Если специально не оговорено иное, Серебряный уровень относится ко всем действующим Дилерам, осуществляющим в настоящее время закупку Продукции по базовому дилерскому прайс-листу (см. Приложение № 2).
- 3.3. Цены для Дилера Серебряного уровня определяются базовым дилерским прайс-листом (см. Приложение № 2).
- 3.4. Дилеры Серебряного уровня могут являться Поставщиками Продукции для Дилеров Стандартного уровня исключительно по согласованию с Производителем.
- 3.5. Дилеры Серебряного уровня могут перейти на Золотой уровень при выполнении соответствующих условий (см. п.4 Приложения № 3 к настоящему Договору).
- 3.6. Производитель имеет право предложить действующему Дилеру Серебряного уровня Поставщика Продукции, уполномоченного Производителем. При этом цена Продукции для Серебряного Дилера – не изменяется и соответствует базовому дилерскому прайс-листу.

4. Золотой уровень

- 4.1. Золотой уровень Дилера обязывает Дилера производить закупку Продукции в объеме, не менее 100 (сто) единиц в месяц.
- 4.2. Золотой уровень доступен только для тех Дилеров, которые активно сотрудничают с нами в развитии бизнеса, оказывают наиболее полный спектр услуг, сопутствующих Продукции, привлекают крупных клиентов, участвуют в размещении рекламы и связях со средствами массовой информации, а также вносят существенный вклад в расширение наших партнерств.
- 4.3. Обязательным условием для перехода на Золотой уровень является приобретение Продукции в объеме не менее 100 (сто) единиц в месяц на протяжении периода от трех до шести месяцев, по усмотрению Производителя.
- 4.4. Массовый единовременный закуп Продукции с последующим снижением ежемесячного объема закупки существенно ниже предусмотренного для Золотого уровня, не является основанием для перехода на Золотой уровень. При этом, Дилер вправе предложить Производителю рассмотреть возможность дополнительной разовой скидки на Продукцию, в зависимости от объема такого закупа.
- 4.5. Цена Продукции для Дилера Золотого уровня определяется колонкой «Специальная цена (Золотой уровень)» в базовом дилерском прайс-листе (см. Приложение № 2).

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

к договору № _____ от «____» _____ 2009 г.

1. ООО «ТехноКом» (Производитель) устанавливает **Серебряный уровень** Дилеру:

ООО «_____» с «____» _____ 2009 г.

см. п.3 Приложения № 3 к настоящему Договору.

2. Данное соглашение является неотъемлемой частью настоящего Договора.

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

к договору № _____ от «_____» _____ 2009 г.

1. ООО «ТехноКом» (Производитель) устанавливает **Стандартный уровень** Дилеру:

ООО «_____» с «_____» _____ 2009 г.

см. п.2 Приложения № 3 к настоящему Договору.

2. Производитель назначает Дилеру следующего уполномоченного Поставщика Продукции:

ООО «_____»

Юр. адрес:

Факт. адрес:

ИНН/КПП:

р/с:

к/с:

БИК:

Телефон/факс:

E-mail:

Руководитель: (должность, ФИО)

3. Данное соглашение является неотъемлемой частью настоящего Договора.

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /

Директор ООО «ТехноКом» _____ / Бондаренко А.А. /

_____ / _____ /