РАМОЧНЫЙ ДОГОВОР

Дилерский договор № ____

г. Москва «___» _____ 20___ г.

1. ПРЕАМБУЛА

Общество с ограниченной ответственностью «СКАУТ МАШИНЕРИ РУС», ОГРН 1227700437469, ИНН 9704151612, КПП 770401001, именуемое в дальнейшем «Дистрибьютор», в лице Директора Титова Владимира Александровича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, ОГРН/ОГРНИП _____, ИНН _____, именуемое в дальнейшем «Контрагент», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Рамочный дилерский договор о нижеследующем.

1.1. Настоящий Договор регулирует отношения Сторон, связанные с поставкой, продвижением, реализацией, гарантийным и сервисным сопровождением Продукции.

1.2. Контрагент приобретает Продукцию у Дистрибьютора в собственность и реализует ее конечным покупателям от своего имени, за свой счет и на свой предпринимательский риск.

1.3. Контрагент не является агентом, комиссионером, поверенным, представителем, работником, филиалом, подразделением или иным зависимым лицом Дистрибьютора и не вправе принимать на себя обязательства от имени Дистрибьютора, если иное прямо не предусмотрено отдельным письменным соглашением Сторон.

1.4. В рамках настоящего Договора Контрагент может действовать в одном из следующих коммерческих статусов:

— Дилер;
— Партнер.

1.5. Использование в настоящем Договоре статусов «Дилер» и «Партнер» означает исключительно коммерческий статус Контрагента в системе продаж Дистрибьютора и не означает заключение агентского договора, договора комиссии, договора поручения, договора коммерческого представительства или создание отношений представительства, если иное прямо не согласовано Сторонами в отдельном письменном договоре.

1.6. Конкретный статус Контрагента, размер предоставляемой скидки, дополнительные коммерческие условия, требования к Контрагенту и условия сохранения соответствующего статуса определяются приложениями к настоящему Договору.

1.7. Приложение №1 к настоящему Договору устанавливает условия статуса «Дилер».

1.8. Приложение №2 к настоящему Договору устанавливает условия статуса «Партнер».

1.9. Если иное прямо не установлено приложением к настоящему Договору, положения настоящего Договора применяются ко всем Контрагентам независимо от их коммерческого статуса.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

2.1. Дистрибьютор — ООО «СКАУТ МАШИНЕРИ РУС», осуществляющее производство, поставку, продвижение, коммерциализацию и организацию дилерской реализации Продукции.

2.2. Контрагент — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключивший настоящий Договор с Дистрибьютором и осуществляющий продвижение, приобретение и реализацию Продукции конечным покупателям.

2.3. Бренд SCOUT — единый бренд Дистрибьютора, включающий латинское написание SCOUT, кириллическое написание СКАУТ, зарегистрированные товарные знаки, логотипы, фирменные элементы, коммерческие обозначения, графические изображения, фирменный стиль, маркетинговые материалы и иные средства индивидуализации продукции и деятельности Дистрибьютора.

Для целей настоящего Договора обозначения SCOUT и СКАУТ признаются идентичными обозначениями одного бренда, используемыми соответственно в латинском и кириллическом написании.

Исключительные права на товарные знаки, входящие в Бренд SCOUT, принадлежат Дистрибьютору и/или используются Дистрибьютором на законном основании, в том числе на основании зарегистрированных прав, лицензионных договоров либо иных правовых оснований.

2.4. Дилер — коммерческий статус Контрагента, предоставляющий право приобретать Продукцию на условиях, предусмотренных настоящим Договором и Приложением №1 к нему.

2.5. Партнер — расширенный коммерческий статус Контрагента, предоставляющий право приобретать Продукцию на специальных условиях, предусмотренных настоящим Договором и Приложением №2 к нему, при условии выполнения повышенных требований к продвижению, клиентскому сервису, Стандарту и иным обязательствам.

2.6. Продукция — техника, тракторы, навесное оборудование, запасные части, расходные материалы, комплектующие, аксессуары и иная продукция, поставляемая Дистрибьютором под Брендом SCOUT в рамках настоящего Договора.

2.7. Техника — тракторы, самоходные машины, специальная техника, промышленная, сельскохозяйственная, коммунальная и иная техника, поставляемая Дистрибьютором под Брендом SCOUT.

2.8. Товар — любая единица Продукции, поставляемая Дистрибьютором Контрагенту в рамках настоящего Договора, включая технику, навесное оборудование, запасные части, расходные материалы, комплектующие и аксессуары.

2.9. Конечный покупатель — юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или физическое лицо, приобретающее Продукцию у Контрагента для собственного использования либо для использования в предпринимательской, производственной, сельскохозяйственной, коммунальной, сервисной или иной деятельности.

2.10. РРЦ — рекомендованная розничная цена Продукции, определяемая Дистрибьютором и используемая для расчета скидок, бонусов, коммерческих условий, маркетинговой

поддержки и статуса Контрагента. РРЦ носит рекомендательный и информационный характер.

2.11. B2B-каталог — электронный информационный ресурс Дистрибьютора, размещенный по адресу https://scout.partners/openprice и используемый как один из источников информации о Продукции, РРЦ, ассортименте, описаниях, специальных предложениях и иных коммерческих условиях.

2.12. Скидка Контрагента — коммерческая скидка от РРЦ, предоставляемая Контрагенту в зависимости от его статуса, условий сотрудничества, выполнения требований настоящего Договора и соответствующего приложения к нему.

2.13. Стандарт — совокупность требований Дистрибьютора к продвижению, продаже, размещению информации о Продукции, клиентскому сервису, использованию Бренда SCOUT, гарантийному и сервисному сопровождению, передаче данных о конечных покупателях и иным правилам взаимодействия с рынком.

2.14. Гарантийное обслуживание — комплекс действий по рассмотрению обращений конечных покупателей, диагностике, подтверждению гарантийного случая, ремонту, замене узлов, деталей и агрегатов, оформлению рекламаций и иной документации в пределах гарантийного срока Продукции.

2.15. Сервисное обслуживание — возмездное обслуживание, диагностика, ремонт, техническое обслуживание, замена деталей, выездные работы и иные сервисные действия в отношении Продукции, выполняемые за пределами гарантийных обязательств либо в случаях, когда дефект не является гарантийным.

2.16. Техническое обслуживание / ТО — плановые и регламентные работы, направленные на поддержание Продукции в исправном состоянии, включая диагностику, крепежные, регулировочные, очистительные и иные работы, а также замену расходных материалов и технических жидкостей в соответствии с документацией производителя.

2.17. Рекламация — оформленное в установленном порядке обращение по факту дефекта, отказа, неисправности, некомплектности или иного отклонения Продукции, содержащее описание проблемы, серийный номер, сведения о моточасах, фото- и видеоматериалы, информацию о проведенном ТО и иные документы, необходимые для рассмотрения обращения.

2.18. Авторизованный сервисный центр — сервисный центр, получивший письменное подтверждение авторизации от Дистрибьютора и допущенный к выполнению гарантийных, сервисных или диагностических работ в отношении Продукции в соответствии со Стандартом.

2.19. Маркетинговые материалы — фотографии, изображения, видеоматериалы, логотипы, описания, презентации, технические характеристики, коммерческие предложения, карточки товаров, рекламные макеты, тексты, бренд-материалы и иные материалы, предоставленные Дистрибьютором для продвижения Продукции и Бренда SCOUT.

2.20. Росагролизинг и специальные программы продаж — программы лизинга, финансирования, субсидирования, государственной поддержки и иные специальные каналы реализации Продукции, участие в которых может требовать соблюдения специальных коммерческих, ценовых, документарных и организационных условий.

2.21. Согласованная территория — территория Российской Федерации или ее часть, прямо закрепленная за Контрагентом в статусе Партнера в Приложении №2 к настоящему Договору или ином письменном соглашении Сторон. Согласованная территория не включает Москву и Московскую область, если иное прямо не предусмотрено письменным соглашением Сторон.

3. СТАТУС ПРОДУКЦИИ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

3.1. Дистрибьютор вправе предоставлять Контрагенту информационные, технические, маркетинговые и иные материалы о Продукции, ее технологическом, промышленном или ином специальном статусе, а также о возможных налоговых, лизинговых, субсидийных и иных преимуществах приобретения Продукции конечными покупателями.

3.2. Контрагент обязан использовать сведения, указанные в п. 3.1 настоящего Договора, только в актуальной редакции, предоставленной или письменно согласованной Дистрибьютором. Контрагент не вправе самостоятельно изменять, дополнять, интерпретировать или распространять такие сведения в иной редакции.

3.3. Контрагент не вправе гарантировать конечным покупателям получение налоговых льгот, субсидий, лизингового финансирования, применения повышающих коэффициентов, включения расходов в налоговую базу или иных преимуществ, если такие гарантии прямо не подтверждены Дистрибьютором в письменной форме. Решение о применимости соответствующих преимуществ принимается конечным покупателем самостоятельно с учетом его налогового, бухгалтерского, правового и финансового положения.

4. ИНФОРМАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ О ПРОДУКЦИИ И СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ

4.1. Дистрибьютор вправе предоставлять Контрагенту информационные, технические, коммерческие, маркетинговые и иные материалы о Продукции, ее характеристиках, преимуществах, условиях приобретения, гарантийном и сервисном обслуживании, а также о возможных программах поддержки покупателей.

4.2. Контрагент обязан использовать при продвижении и продаже Продукции только актуальные материалы, сведения, формулировки и документы, предоставленные либо письменно согласованные Дистрибьютором.

4.3. Контрагент не вправе самостоятельно изменять, дополнять, сокращать или искажать сведения о Продукции, ее характеристиках, комплектации, цене, гарантии, сервисе, производителе, статусе Дистрибьютора, программах поддержки, лизинговых программах, налоговых преимуществах или иных условиях приобретения Продукции.

4.4. Если Дистрибьютор предоставляет Контрагенту материалы о наличии у Продукции специального статуса, включении Продукции в реестры, перечни, программы поддержки, программы лизинга, субсидирования или иные специальные режимы, Контрагент обязан передавать такие сведения конечным покупателям только в редакции, предоставленной Дистрибьютором.

4.5. Контрагент не вправе гарантировать конечным покупателям получение налоговых льгот, субсидий, лизингового финансирования, одобрения заявки, применения повышающих

коэффициентов, включения расходов в налоговую базу или иных преимуществ, если такие гарантии прямо не подтверждены Дистрибьютором в письменной форме.

4.6. Информация о возможных налоговых, лизинговых, субсидийных и иных преимуществах приобретения Продукции носит справочный характер. Решение о применении таких преимуществ принимается конечным покупателем самостоятельно с учетом его налогового, бухгалтерского, правового и финансового положения.

4.7. По требованию Дистрибьютора Контрагент обязан прекратить использование устаревших, некорректных, недостоверных или несогласованных материалов и заменить их актуальными материалами, предоставленными Дистрибьютором.

4.8. Нарушение Контрагентом требований настоящего раздела может являться основанием для ограничения маркетинговой поддержки, приостановления специальных коммерческих условий, изменения статуса Контрагента либо расторжения настоящего Договора.

5. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

5.1. Дистрибьютор обязуется поставлять Контрагенту Продукцию, а Контрагент обязуется принимать и оплачивать Продукцию в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим Договором, счетами, универсальными передаточными документами, спецификациями и иными документами, оформляемыми Сторонами в рамках исполнения настоящего Договора.

5.2. Контрагент приобретает Продукцию у Дистрибьютора для дальнейшей реализации конечным покупателям, продвижения Продукции и развития продаж под Брендом SCOUT. Территория работы Контрагента определяется его статусом и условиями соответствующего приложения к настоящему Договору.

5.3. Контрагент осуществляет реализацию Продукции самостоятельно, от своего имени, за свой счет и на свой предпринимательский риск.

5.4. Заключение настоящего Договора не предоставляет Контрагенту права действовать от имени Дистрибьютора, принимать обязательства за Дистрибьютора, подписывать документы от имени Дистрибьютора либо представлять себя структурным подразделением, филиалом, представительством, агентом или коммерческим представителем Дистрибьютора.

5.5. Конкретный ассортимент, количество, цена, срок поставки и иные условия поставки отдельной партии Продукции определяются счетом, заявкой, спецификацией, универсальным передаточным документом либо иным документом, оформленным Сторонами по соответствующей поставке.

5.6. Настоящий Договор также регулирует правила коммерческого статуса Контрагента, предоставления скидок, использования Бренда SCOUT, применения Стандарта, маркетингового взаимодействия, гарантийного и сервисного сопровождения, передачи данных конечных покупателей и иные условия сотрудничества Сторон.

5.7. Контрагент обязуется соблюдать требования настоящего Договора, соответствующего приложения о статусе Контрагента, Стандарт, правила использования Бренда SCOUT, правила гарантийного и сервисного сопровождения, а также иные требования Дистрибьютора, предусмотренные настоящим Договором.

5.8. Дистрибьютор вправе изменять ассортимент Продукции, условия поставки, коммерческие условия, РРЦ, состав B2B-каталога, маркетинговые материалы и Стандарт, Изменения не распространяются на заявки, согласованные и оплаченные Контрагентом до даты введения изменений.

5.9. Настоящий Договор является рамочным. Отдельные поставки Продукции осуществляются на основании заявок, счетов, спецификаций, универсальных передаточных документов и иных документов, оформляемых Сторонами в рамках настоящего Договора.

6. СТАТУС КОНТРАГЕНТА

6.1. В рамках настоящего Договора Контрагент может работать с Дистрибьютором в одном из следующих коммерческих статусов:

— Дилер;
— Партнер.

6.2. Статус Контрагента определяется соответствующим приложением к настоящему Договору:

— условия статуса «Дилер» устанавливаются Приложением №1;
— условия статуса «Партнер» устанавливаются Приложением №2.

6.3. Конкретные права, обязанности, размер скидки, требования к продвижению, условия маркетинговой поддержки, требования к клиентскому сервису, особенности участия в специальных программах продаж и иные коммерческие условия соответствующего статуса устанавливаются в приложении к настоящему Договору, регулирующем соответствующий статус Контрагента.

6.4. Статус «Дилер» является базовым коммерческим статусом Контрагента и предполагает приобретение Продукции у Дистрибьютора для дальнейшей реализации конечным покупателям на условиях настоящего Договора и Приложения №1.

6.5. Статус «Партнер» является расширенным коммерческим статусом Контрагента и предполагает выполнение Контрагентом дополнительных требований Дистрибьютора, включая требования к продвижению Продукции, клиентскому сервису, обучению персонала, использованию маркетинговых материалов, участию в специальных программах продаж и соблюдению Стандарта.

6.6. Статус «Дилер» не предоставляет Контрагенту исключительных прав на реализацию Продукции, закрепления территории или эксклюзивности. Дилер вправе осуществлять продвижение и реализацию Продукции на территориях, на которых Дистрибьютором не назначен Партнер, если иное не согласовано Сторонами.

6.6.1. Статус «Партнер» предоставляет Контрагенту исключительное право продвижения и реализации Продукции на Согласованной территории только в случае, если такая территория прямо указана в Приложении №2 к настоящему Договору или ином письменном соглашении Сторон.

6.6.2. Москва и Московская область являются открытой территорией продаж, на которой вправе работать Дистрибьютор, Дилеры, Партнеры и иные контрагенты Дистрибьютора, если иное прямо не согласовано Сторонами в письменной форме.

6.6.3. Предоставление Партнеру согласованной территории не ограничивает право Дистрибьютора самостоятельно реализовывать Продукцию на такой территории, если иное прямо не предусмотрено Приложением №2 или отдельным письменным соглашением Сторон.

6.7. Контрагент не вправе использовать статус «Дилер» или «Партнер» таким образом, который может создать у конечных покупателей или третьих лиц впечатление, что Контрагент является производителем Продукции, правообладателем Бренда SCOUT, структурным подразделением Дистрибьютора либо лицом, уполномоченным действовать от имени Дистрибьютора.

6.8. Контрагент вправе указывать свой статус в рекламных, информационных и коммерческих материалах только в точной формулировке, согласованной настоящим Договором и соответствующим приложением.

6.9. Дистрибьютор вправе изменить, приостановить или прекратить действие специального статуса Контрагента в случае нарушения Контрагентом условий настоящего Договора, соответствующего приложения, Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, правил гарантийного и сервисного сопровождения, условий оплаты, требований к передаче данных конечных покупателей либо иных обязательств.

6.10. Изменение или прекращение специального статуса Контрагента не прекращает действие настоящего Договора в целом, если Дистрибьютор прямо не уведомит Контрагента о расторжении Договора в порядке, предусмотренном настоящим Договором.

6.11. Скидки, бонусы, маркетинговая поддержка, отсрочка платежа и иные специальные условия предоставляются Контрагенту только при соблюдении условий соответствующего статуса и могут быть приостановлены или отменены при нарушении Контрагентом настоящего Договора.

6.12. Статус «Партнер» может предусматривать дополнительные обязанности Контрагента при участии в специальных программах продаж, включая программы Росагролизинга, лизинговые, субсидийные, тендерные и иные программы, если такие условия предусмотрены Приложением №2 или отдельным письменным согласованием Сторон.

6.13. В случае назначения Партнера на определенной территории Дистрибьютор вправе изменить коммерческие условия работы Дилеров на такой территории, ограничить предоставление специальных условий, маркетинговой поддержки или перенаправить дилерскую активность на иные территории, если это необходимо для соблюдения территориальной модели продаж.

6.14. Контрагент не вправе заявлять конечным покупателям, что обладает исключительными правами на определенную территорию, если такая территория прямо не закреплена за ним Дистрибьютором в письменной форме.

7. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

7.1. Дистрибьютор вправе предоставлять Контрагенту информацию об ассортименте Продукции, рекомендованных розничных ценах, товарных позициях, технических описаниях, доступности отдельных позиций, коммерческих условиях, акциях и специальных предложениях различными способами, включая B2B-каталог, PDF-каталоги, презентации, коммерческие предложения, электронную почту, официальные каналы в Telegram, VK и иные информационные каналы Дистрибьютора.

7.2. B2B-каталог, размещенный по адресу: https://scout.partners/openprice, используется как один из информационных источников о Продукции и коммерческих условиях Дистрибьютора.

7.3. Информация, размещенная в B2B-каталоге, PDF-каталогах, презентациях, сообщениях, рассылках и иных информационных материалах Дистрибьютора, носит справочный характер и не является безусловным обязательством Дистрибьютора поставить Продукцию на указанных условиях, если такие условия не подтверждены счетом, спецификацией, универсальным передаточным документом, отдельным письменным соглашением Сторон либо иным документом, оформленным по конкретной поставке.

7.4. Дистрибьютор вправе изменять ассортимент Продукции, РРЦ, описания, технические характеристики, комплектации, доступность отдельных позиций, акционные предложения, специальные комплекты и коммерческие условия.

7.5. Конкретная цена, ассортимент, количество, комплектация, срок поставки и иные условия поставки отдельной партии Продукции определяются счетом, спецификацией, универсальным передаточным документом либо иным документом, оформленным Сторонами по соответствующей поставке.

7.6. РРЦ используется Дистрибьютором для расчета скидок, бонусов, специальных коммерческих условий, маркетинговой поддержки и определения статуса Контрагента.

7.7. РРЦ носит рекомендательный характер и не является обязательной ценой перепродажи Продукции конечным покупателям, если иное прямо не предусмотрено законодательством Российской Федерации или специальными условиями участия в отдельных программах продаж.

7.8. Акционные комплекты, специальные предложения, временные условия, дополнительные скидки и иные маркетинговые предложения действуют только в пределах сроков, условий, количества Продукции и иных ограничений, указанных Дистрибьютором в соответствующем информационном сообщении, счете, спецификации, презентации, PDF-каталоге, коммерческом предложении или ином документе.

7.9. Контрагент обязан до размещения информации у себя, направления коммерческого предложения конечному покупателю или оформления заказа уточнять актуальность цены, комплектации, наличия, сроков поставки, акционных условий и специальных предложений у Дистрибьютора либо использовать актуальные материалы, предоставленные Дистрибьютором.

7.10. Контрагент не вправе предоставлять конечным покупателям устаревшие, недостоверные или несогласованные сведения о Продукции, ценах, комплектациях,

наличии, сроках поставки, гарантийных условиях, акциях, специальных программах или иных условиях приобретения Продукции.

7.11. Информация о скидках, специальных коммерческих условиях, внутренних прайс-листах, акциях для Контрагента, доступах к B2B-каталогу и иных непубличных условиях сотрудничества является конфиденциальной и предназначена исключительно для использования Контрагентом в целях исполнения настоящего Договора.

7.12. Контрагент не вправе передавать третьим лицам доступ к B2B-каталогу, внутренним прайс-листам, коммерческим условиям и непубличным материалам Дистрибьютора без предварительного письменного согласия Дистрибьютора.

7.13. Использование Контрагентом устаревшей, недостоверной или несогласованной информации о Продукции, ценах, комплектациях, наличии, характеристиках, гарантийных условиях, акциях или специальных программах может являться основанием для ограничения маркетинговой поддержки, приостановления специальных коммерческих условий, изменения статуса Контрагента либо расторжения настоящего Договора.

8. ПОРЯДОК ЗАЯВОК, СЧЕТОВ И ПОСТАВКИ

8.1. Поставка Продукции по настоящему Договору осуществляется отдельными партиями на основании заявок Контрагента, счетов Дистрибьютора, спецификаций, универсальных передаточных документов и иных документов, оформляемых Сторонами в рамках конкретной поставки.

8.2. Заявка Контрагента может направляться Дистрибьютору по электронной почте, через мессенджеры, через B2B-каталог, через ЭДО либо иным согласованным Сторонами способом.

8.3. В заявке Контрагент указывает:

— наименование Продукции;
— модель, артикул, комплектацию;
— количество;
— желаемый срок поставки;
— склад отгрузки или адрес доставки, если доставка согласована с Дистрибьютором;
— данные грузополучателя, если получателем является третье лицо;
— иные сведения, необходимые для оформления поставки.

8.4. Получение Дистрибьютором заявки не означает автоматического принятия обязательства по поставке соответствующей Продукции. Заявка считается согласованной после подтверждения Дистрибьютором и / или выставления счета.

8.5. Счет Дистрибьютора является подтверждением согласования существенных условий конкретной поставки в части ассортимента, количества, цены и условий оплаты, если иное не указано в счете, спецификации или ином документе Сторон.

8.6. Счет действителен в течение срока, указанного в самом счете. Если срок действия счета не указан, счет считается действительным в течение 2 (двух) календарных дней с даты его выставления.

8.7. Оплата счета после истечения срока его действия допускается только при подтверждении Дистрибьютором актуальности счета либо при выставлении нового счета.

8.8. Дистрибьютор вправе отказать в подтверждении заявки, изменить срок поставки, предложить замену Продукции либо отказать в поставке, если соответствующая Продукция отсутствует на складе, снята с продажи, зарезервирована за другим покупателем, изменилась комплектация, изменились коммерческие условия либо имеются иные объективные обстоятельства, влияющие на возможность поставки.

8.9. После согласования заявки и выставления счета Дистрибьютор вправе зарезервировать Продукцию за Контрагентом на срок действия счета либо на иной срок, прямо согласованный Сторонами.

8.10. Если Контрагент не произвел оплату в установленный срок либо не исполнил иные условия, необходимые для поставки, Дистрибьютор вправе снять резерв с Продукции без дополнительного согласования с Контрагентом.

8.11. Отгрузка Продукции осуществляется после поступления оплаты на расчетный счет Дистрибьютора, если иное прямо не согласовано Сторонами в письменной форме или не предусмотрено условиями отсрочки платежа.

8.12. В случае если поставка осуществляется на условиях отсрочки платежа, условия такой отсрочки должны быть прямо указаны в счете, спецификации, дополнительном соглашении или ином письменном документе Сторон.

8.13. Дистрибьютор уведомляет Контрагента о готовности Продукции к отгрузке по электронной почте, через мессенджер, ЭДО либо иным согласованным способом.

8.14. Контрагент обязан обеспечить вывоз Продукции со склада Дистрибьютора в течение 10 (десяти) календарных дней с даты направления уведомления о готовности Продукции к отгрузке, если иной срок не согласован Сторонами.

8.15. По истечении срока, указанного в п. 8.14 настоящего Договора, Продукция считается принятой Дистрибьютором на ответственное хранение.

8.16. Плата за ответственное хранение составляет 0,1% (ноль целых одна десятая процента) от стоимости не вывезенной Продукции за каждый календарный день хранения, если иной размер платы не согласован Сторонами в письменной форме. Если просрочка вывоза превышает 30 календарных дней, Дистрибьютор вправе в одностороннем порядке расторгнуть заявку, реализовать Продукцию третьим лицам и взыскать с Контрагента разницу между ценой реализации и ценой по счёту, а также убытки в полном объёме.

8.17. Дистрибьютор вправе не осуществлять отгрузку Продукции до оплаты Контрагентом расходов по ответственному хранению.

8.18. Принятие Продукции на ответственное хранение не освобождает Контрагента от обязанности оплатить Продукцию, если такая обязанность возникла ранее, а также от обязанности обеспечить ее вывоз.

8.19. Если Контрагент не осуществил вывоз Продукции в установленный срок, Дистрибьютор также вправе:

— снять резерв с Продукции, если Продукция не была оплачена;
— изменить срок отгрузки;

— приостановить дальнейшие поставки;
— согласовать с Контрагентом новый срок вывоза.

8.20. Документами, подтверждающими поставку Продукции, являются универсальный передаточный документ, товарная накладная, акт приема-передачи, транспортные документы либо иные документы, оформленные Сторонами в рамках конкретной поставки.

8.21. Документы, направленные Сторонами по электронной почте, через ЭДО, мессенджеры или иные согласованные каналы связи, признаются Сторонами надлежащим способом обмена документами при условии возможности установить отправителя и содержание сообщения.

8.22. Оригиналы документов либо документы, подписанные через ЭДО, предоставляются Сторонами в порядке, согласованном Сторонами. Контрагент обязан своевременно подписывать и возвращать Дистрибьютору документы по поставке, включая УПД, если такие документы требуют подписания Контрагентом.

8.23. В случае если фактическим получателем Продукции является третье лицо, указанное Контрагентом, Контрагент обязан заранее предоставить Дистрибьютору данные такого получателя, доверенность либо иные документы, подтверждающие полномочия лица на получение Продукции.

8.24. Действия третьего лица, указанного Контрагентом в качестве грузополучателя, получателя, перевозчика или представителя, считаются действиями Контрагента. Риск ошибок, связанных с указанием неверных данных получателя, адреса, склада, контактных лиц или транспортной компании, несет Контрагент.

9. ОПЛАТА, ОТСРОЧКА И ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

9.1. Базовым условием оплаты Продукции является 100% предоплата, если иное прямо не согласовано Сторонами в счете, спецификации, дополнительном соглашении или ином письменном документе.

9.2. Оплата Продукции производится Контрагентом на основании счета Дистрибьютора путем безналичного перечисления денежных средств на расчетный счет Дистрибьютора.

9.3. Обязательство Контрагента по оплате считается исполненным с момента поступления денежных средств на расчетный счет Дистрибьютора.

9.4. Дистрибьютор вправе предоставить Контрагенту отсрочку платежа по отдельной поставке. Условия отсрочки, включая сумму, срок, перечень Продукции и иные условия, должны быть прямо согласованы Сторонами в счете, спецификации, дополнительном соглашении или ином письменном документе.

9.5. Предоставление отсрочки по одной поставке не означает обязанность Дистрибьютора предоставлять отсрочку по последующим поставкам.

9.6. Дистрибьютор вправе отказать в предоставлении отсрочки, изменить лимит отсрочки, приостановить предоставление отсрочки либо отменить ее для будущих поставок в случае нарушения Контрагентом сроков оплаты, ухудшения финансового состояния Контрагента,

наличия просроченной задолженности, нарушения условий настоящего Договора либо иных обстоятельств, повышающих риск неоплаты.

9.7. Максимальный срок отсрочки платежа не может превышать 30 (тридцать) календарных дней с даты передачи Продукции Контрагенту, если иной срок прямо не согласован Сторонами в письменной форме.

9.8. При наличии у Контрагента просроченной задолженности Дистрибьютор вправе приостановить дальнейшие поставки, отгрузки, резервирование Продукции, предоставление скидок, бонусов, маркетинговой поддержки и иных специальных коммерческих условий до полного погашения задолженности.

9.9. В случае нарушения Контрагентом срока оплаты Продукции Контрагент обязан уплатить Дистрибьютору неустойку в размере 0,1% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки до даты фактической оплаты задолженности.

9.10. Уплата неустойки не освобождает Контрагента от обязанности оплатить Продукцию и возместить Дистрибьютору причиненные убытки в части, не покрытой неустойкой.

9.11. Если Продукция была передана Контрагенту на условиях отсрочки платежа и не оплачена в установленный срок, Дистрибьютор вправе потребовать возврата неоплаченной Продукции. Контрагент обязан вернуть такую Продукцию на склад, указанный Дистрибьютором, в течение 3 (трех) рабочих дней с даты получения соответствующего требования.

9.12. Возврат неоплаченной Продукции осуществляется силами и за счет Контрагента. До момента фактического возврата Продукции Дистрибьютору Контрагент несет риск ее случайной гибели, утраты, повреждения, ухудшения состояния, утраты товарного вида, комплектности или упаковки.

9.13. В случае утраты, повреждения, ухудшения состояния, утраты товарного вида, комплектности или упаковки неоплаченной Продукции Контрагент обязан возместить Дистрибьютору причиненные убытки в размере стоимости соответствующей Продукции, указанной в счете, спецификации, УПД или ином документе по поставке.

9.14. Если при наличии задолженности Контрагент произвел частичную оплату, поступившие денежные средства засчитываются в следующей очередности:

— расходы Дистрибьютора, связанные с получением исполнения;
— начисленная неустойка;
— задолженность по оплате ответственного хранения;
— задолженность по наиболее ранним неоплаченным поставкам;
— текущие платежи.

9.15. Дистрибьютор вправе проводить сверку расчетов с Контрагентом. Контрагент обязан в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения акта сверки подписать его либо направить мотивированные письменные возражения.

9.16. Если Контрагент не направил подписанный акт сверки либо мотивированные возражения в срок, указанный в п. 9.15 настоящего Договора, данные Дистрибьютора о состоянии расчетов считаются подтвержденными Контрагентом, если иное не будет доказано документально.

9.17. Все банковские комиссии, расходы по переводу денежных средств и иные платежи, связанные с оплатой Продукции Контрагентом, несет Контрагент, если иное не согласовано Сторонами.

9.18. Скидки, бонусы, маркетинговая поддержка, отсрочка платежа и иные специальные условия предоставляются Контрагенту только при отсутствии просроченной задолженности перед Дистрибьютором, если иное прямо не согласовано Сторонами в письменной форме.

10. ОТГРУЗКА, ДОСТАВКА И ПЕРЕХОД РИСКОВ

10.1. Отгрузка Продукции осуществляется со склада Дистрибьютора, если иной порядок поставки прямо не согласован Сторонами в счете, спецификации, заявке, УПД или ином письменном документе.

10.2. Доставка Продукции от склада Дистрибьютора до места назначения осуществляется силами и за счет Контрагента, если иное прямо не согласовано Сторонами.

10.3. Контрагент самостоятельно организует вывоз, погрузку, перевозку, страхование, разгрузку и дальнейшую доставку Продукции конечному покупателю либо иному получателю, если иное не согласовано Сторонами.

10.4. По согласованию Сторон Дистрибьютор может оказать содействие в организации доставки Продукции, в том числе путем взаимодействия с транспортной компанией, однако такое содействие не изменяет распределение рисков и расходов, если иное прямо не согласовано Сторонами в письменной форме.

10.5. Передача Продукции Контрагенту, его представителю, указанному им грузополучателю или перевозчику осуществляется при наличии документов, подтверждающих полномочия соответствующего лица на получение Продукции.

10.6. Обязательство Дистрибьютора по передаче Продукции считается исполненным с момента передачи Продукции Контрагенту, его представителю, указанному им грузополучателю или перевозчику на складе Дистрибьютора и оформления соответствующего передаточного документа.

10.7. Риск случайной гибели, утраты, повреждения, порчи, ухудшения состояния, утраты товарного вида, комплектности или упаковки Продукции переходит к Контрагенту с момента передачи Продукции Контрагенту, его представителю, указанному им грузополучателю или перевозчику.

10.8. Право собственности на Продукцию переходит к Контрагенту с момента передачи Продукции Контрагенту, его представителю, указанному им грузополучателю или перевозчику, если иное прямо не согласовано Сторонами.

10.9. Если Продукция передается транспортной компании, указанной Контрагентом, такая передача считается передачей Продукции Контрагенту.

10.10. Контрагент несет ответственность за правильность указания данных грузополучателя, адреса доставки, транспортной компании, контактных лиц, реквизитов доверенности и иных сведений, необходимых для отгрузки и доставки Продукции.

10.11. Дистрибьютор не несет ответственности за утрату, повреждение, порчу, задержку доставки или иные неблагоприятные последствия, возникшие после передачи Продукции

Контрагенту, его представителю, грузополучателю или перевозчику, если такие последствия не вызваны виновными действиями Дистрибьютора.

10.12. Упаковка Продукции должна обеспечивать ее сохранность при обычных условиях погрузки, транспортировки и хранения. Дополнительные требования к упаковке, консервации, маркировке или транспортировке Продукции должны быть заранее согласованы Сторонами.

10.13. Если при погрузке, транспортировке, разгрузке или хранении Продукции после ее передачи возникли повреждения, утрата товарного вида, комплектности, упаковки или иные дефекты, ответственность за такие последствия несет Контрагент, если не доказано, что они возникли по вине Дистрибьютора до момента передачи Продукции.

10.14. Контрагент обязан обеспечить соблюдение условий транспортировки, хранения, погрузки и разгрузки Продукции, соответствующих ее техническим особенностям, габаритам, массе, требованиям эксплуатационной документации и разумным требованиям к перевозке техники.

10.15. В случае если Контрагент поручает получение или перевозку Продукции третьему лицу, действия такого третьего лица считаются действиями Контрагента, а все риски, связанные с действиями или бездействием такого лица, несет Контрагент.

10.16. При получении Продукции Контрагент, его представитель, грузополучатель или перевозчик обязан проверить внешний вид, количество мест, наличие видимых повреждений, комплектность передаваемых документов и соответствие отгрузочным документам.

10.17. Подписание УПД, товарной накладной, транспортной накладной, акта приема-передачи или иного передаточного документа Контрагентом, его представителем, грузополучателем или перевозчиком подтверждает факт передачи Продукции и отсутствие видимых замечаний, если такие замечания не указаны в соответствующем документе.

10.18. Если Контрагенту требуется доставка Продукции силами Дистрибьютора либо с участием транспортной компании, привлекаемой Дистрибьютором, условия такой доставки, стоимость, сроки, распределение рисков и порядок приемки должны быть отдельно согласованы Сторонами.

11. ПРИЕМКА ПРОДУКЦИИ

11.1. Приемка Продукции по количеству, комплектности, внешнему состоянию, наличию видимых повреждений, товарному виду, упаковке и комплекту передаваемых документов осуществляется Контрагентом в момент передачи Продукции Контрагенту, его представителю, грузополучателю или перевозчику.

11.2. При приемке Продукции Контрагент обязан проверить:

— соответствие наименования, модели, артикула и комплектации данным счета, спецификации, УПД или иного передаточного документа;
— количество передаваемой Продукции;
— внешний вид Продукции;
— наличие видимых повреждений;
— комплектность передаваемых документов;

— наличие серийных номеров, идентификационных табличек, маркировок и иных идентифицирующих признаков, если они применимы к соответствующей Продукции.

11.3. Подписание Контрагентом, его представителем, грузополучателем или перевозчиком УПД, товарной накладной, транспортной накладной, акта приема-передачи или иного передаточного документа подтверждает приемку Продукции по количеству, комплектности, внешнему состоянию и отсутствию видимых повреждений, если замечания не указаны в соответствующем документе.

11.4. Все замечания по количеству, комплектности, упаковке, товарному виду и видимым повреждениям Продукции должны быть указаны Контрагентом непосредственно при приемке Продукции в передаточных документах либо в отдельном акте с приложением фото- и видеоматериалов.

11.5. В случае выявления расхождений или видимых повреждений Контрагент обязан незамедлительно уведомить Дистрибьютора и направить ему документы, подтверждающие выявленные расхождения, включая фото- и видеоматериалы, акт осмотра, акт расхождений либо иной документ, позволяющий установить характер и момент выявления недостатков.

11.6. Односторонний акт Контрагента о выявленных недостатках, повреждениях или расхождениях рассматривается Дистрибьютором при наличии подтверждающих материалов, но сам по себе не является безусловным доказательством наличия недостатка, его причины или момента возникновения.

11.7. Недостатки, которые могли быть выявлены при обычной приемке Продукции, но не были зафиксированы Контрагентом при ее получении, не могут быть впоследствии предъявлены Дистрибьютору как основание для претензии, если Контрагент не докажет, что такие недостатки возникли до передачи Продукции и не могли быть выявлены при обычной приемке.

11.8. Претензии по скрытым недостаткам Продукции, которые не могли быть выявлены при обычной приемке, могут быть заявлены Контрагентом в пределах гарантийного срока и рассматриваются в порядке, установленном настоящим Договором для гарантийных случаев и рекламаций.

11.9. Если Продукция получена транспортной компанией, грузополучателем или иным третьим лицом, указанным Контрагентом, такая приемка считается приемкой Продукции самим Контрагентом.

11.10. Контрагент несет риск последствий, связанных с непроведением приемки, неполной приемкой, несвоевременной фиксацией замечаний, отсутствием фото- или видеофиксации, а также с ненадлежащим оформлением документов при получении Продукции.

11.11. При обнаружении недостатков, которые Контрагент относит к гарантийному случаю, Контрагент обязан действовать в порядке, установленном настоящим Договором для рекламаций и гарантийного обслуживания, включая предоставление серийного номера, описания дефекта, фото- и видеоматериалов, сведений об эксплуатации и техническом обслуживании.

11.12. Возврат Продукции Дистрибьютору допускается только по согласованию с Дистрибьютором, за исключением случаев, прямо предусмотренных настоящим Договором или законодательством Российской Федерации.

11.13. В случае подтверждения Дистрибьютором обоснованности претензии по количеству, комплектности или качеству Продукции Стороны согласовывают способ урегулирования: доукомплектование, замена, ремонт, предоставление недостающих документов, корректировка документов, возврат Продукции либо иной согласованный способ.

11.14. Если недостатки, повреждения или утрата товарного вида Продукции возникли после перехода риска к Контрагенту, в том числе вследствие действий перевозчика, грузополучателя, работников Контрагента, третьих лиц, нарушения условий транспортировки, разгрузки, хранения или эксплуатации, Дистрибьютор не несет ответственности за такие последствия.

11.15. Контрагент обязан обеспечить надлежащее хранение Продукции после ее приемки, включая соблюдение требований к хранению техники, запасных частей, навесного оборудования, расходных материалов, упаковки и документов, если такие требования доведены Дистрибьютором либо следуют из характера Продукции.

12. СТАНДАРТ КОНТРАГЕНТА

12.1. Контрагент обязан соблюдать Стандарт при продвижении, продаже, консультировании конечных покупателей, использовании материалов Дистрибьютора и сопровождении Продукции.

12.2. Контрагент обязан обеспечивать наличие физической или интернет-витрины для продвижения и продажи Продукции, если такое требование предусмотрено его статусом или отдельным соглашением Сторон.

12.3. Для статуса «Партнер» наличие сайта, интернет-витрины либо иной согласованной цифровой точки продаж является обязательным условием сохранения статуса, если иное не согласовано Сторонами.

12.4. Контрагент обязан размещать информацию о Продукции только на основании актуальных материалов, предоставленных или согласованных Дистрибьютором.

12.5. Контрагент обязан корректно указывать свой статус и не создавать впечатление, что он является производителем, правообладателем Бренда SCOUT, структурным подразделением Дистрибьютора, официальным сервисным центром или лицом, действующим от имени Дистрибьютора, если такой статус не предоставлен ему отдельно.

12.6. Контрагент обязан обеспечивать корректное консультирование конечных покупателей по вопросам Продукции, условий приобретения, гарантии, сервиса и специальных программ, не допуская недостоверных обещаний или введения покупателей в заблуждение.

12.7. Контрагент обязан передавать Дистрибьютору данные о конечных покупателях в порядке, предусмотренном настоящим Договором, для целей гарантийного учета, сервисного сопровождения, обратной связи и сервисных кампаний.

12.8. Контрагент обязан обеспечивать участие своих сотрудников в обучении по Продукции, продажам, гарантийному и сервисному сопровождению, если такое обучение предусмотрено статусом Контрагента или прямо указано Дистрибьютором как обязательное.

12.9. Дистрибьютор вправе проверять соблюдение Контрагентом Стандарта, включая сайт, интернет-витрину, рекламные материалы, коммерческие предложения, карточки Продукции, публикации и информацию, размещенную Контрагентом в открытых источниках.

12.10. При выявлении нарушения Стандарта Дистрибьютор вправе направить Контрагенту требование об устранении нарушения. Контрагент обязан устранить нарушение в срок, указанный Дистрибьютором, а если срок не указан — в течение 5 рабочих дней с даты получения требования.

12.11. Нарушение Контрагентом Стандарта может являться основанием для ограничения или отмены маркетинговой поддержки, приостановления специальных коммерческих условий, изменения статуса Контрагента, отказа в предоставлении дополнительных скидок, приостановления поставок либо расторжения настоящего Договора.

13. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

13.1. Дистрибьютор вправе предоставлять Контрагенту маркетинговую, информационную, рекламную и организационную поддержку, направленную на продвижение Продукции и развитие продаж.

13.2. Маркетинговая поддержка может включать:

— предоставление Маркетинговых материалов;
— предоставление фотографий, видеоматериалов, презентаций и описаний Продукции;
— предоставление POS-материалов;
— консультации по размещению Продукции на сайте, интернет-витрине, маркетплейсах, классифайдах и иных каналах;
— участие в совместных рекламных активностях;
— участие в выставках, демонстрациях, днях поля и иных мероприятиях;
— обучение сотрудников Контрагента;
— информационную поддержку специальных предложений, акций и комплектов.

13.3. Объем, формат и условия маркетинговой поддержки определяются Дистрибьютором с учетом статуса Контрагента, выполнения Контрагентом требований настоящего Договора, отсутствия просроченной задолженности, соблюдения Стандарта и правил использования Бренда SCOUT.

13.4. Предоставление маркетинговой поддержки не является безусловной обязанностью Дистрибьютора и осуществляется по решению Дистрибьютора либо на основании отдельного письменного согласования Сторон.

13.5. Контрагент вправе направлять Дистрибьютору предложения по совместным маркетинговым активностям, включая рекламные кампании, участие в выставках, продвижение в цифровых каналах, локальные мероприятия, демонстрационные показы и иные активности.

13.6. Совместные маркетинговые активности, требующие расходов Дистрибьютора, компенсации затрат Контрагента, использования Бренда SCOUT, специальных условий

продажи, скидок, акций или публичных заявлений от имени SCOUT, подлежат предварительному согласованию с Дистрибьютором.

13.7. Компенсация расходов Контрагента на маркетинговые активности допускается только при наличии предварительного письменного согласования Дистрибьютора, подтверждающих документов и соблюдения условий, согласованных Сторонами.

13.8. Дистрибьютор вправе отказать в компенсации расходов, если маркетинговая активность:

— не была предварительно согласована;
— не соответствует Стандарту;
— содержит недостоверную или несогласованную информацию о Продукции;
— нарушает правила использования Бренда SCOUT;
— не подтверждена документально;
— не направлена на продвижение Продукции или развитие продаж.

13.9. Контрагент обязан использовать предоставленные Дистрибьютором Маркетинговые материалы только в актуальной редакции и только для целей продвижения и реализации Продукции.

13.10. Контрагент не вправе самостоятельно изменять Маркетинговые материалы, логотипы, фотографии, описания, технические характеристики, презентации, рекламные макеты, коммерческие предложения и иные материалы без предварительного согласования с Дистрибьютором.

13.11. Дистрибьютор вправе потребовать от Контрагента прекратить использование любых маркетинговых, рекламных, информационных или коммерческих материалов, если такие материалы не соответствуют актуальным материалам Дистрибьютора, Стандарту, правилам использования Бренда SCOUT либо могут причинить ущерб деловой репутации Дистрибьютора.

13.12. При наличии у Контрагента просроченной задолженности, нарушений Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, порядка передачи данных конечных покупателей, гарантийного или сервисного порядка Дистрибьютор вправе приостановить или прекратить предоставление маркетинговой поддержки.

13.13. Для статуса «Партнер» объем маркетинговой поддержки может быть расширен и включать дополнительные инструменты продвижения, участие в совместных мероприятиях, обучение, поддержку e-commerce, POS-материалы и иные активности, если такие условия предусмотрены Приложением №2 либо отдельным согласованием Сторон.

13.14. Предоставление маркетинговой поддержки не означает принятия Дистрибьютором на себя обязательств по достижению Контрагентом конкретного объема продаж, прибыли, числа лидов, обращений, сделок или иного коммерческого результата.

14. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БРЕНДА SCOUT И ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

14.1. Контрагент вправе использовать Бренд SCOUT, товарные знаки, логотипы, фирменные элементы и иные средства индивидуализации Дистрибьютора только в целях продвижения и реализации Продукции в рамках настоящего Договора.

14.2. Контрагент не приобретает каких-либо исключительных прав на Бренд SCOUT, товарные знаки, логотипы, фирменный стиль, коммерческие обозначения или иные средства индивидуализации Дистрибьютора.

14.3. Контрагент не вправе без предварительного письменного согласия Дистрибьютора:

— изменять написание, графику, цветовое исполнение, композицию или иные элементы Бренда SCOUT;
— использовать обозначения, сходные до степени смешения с Брендом SCOUT;
— регистрировать товарные знаки, фирменные наименования, коммерческие обозначения, доменные имена, аккаунты, страницы, группы, рекламные кабинеты или иные цифровые ресурсы с использованием Бренда SCOUT либо сходных обозначений;
— передавать третьим лицам право использования Бренда SCOUT;
— использовать Бренд SCOUT после прекращения настоящего Договора либо утраты статуса Дилера или Партнера.

14.4. Контрагент не вправе использовать Бренд SCOUT способом, который может создать впечатление, что Контрагент является производителем Продукции, правообладателем Бренда SCOUT, структурным подразделением Дистрибьютора, официальным сервисным центром либо лицом, действующим от имени Дистрибьютора, если такой статус прямо не предоставлен Контрагенту отдельным письменным документом.

14.5. При использовании Бренда SCOUT Контрагент обязан указывать свой статус корректно: «Дилер» либо «Партнер», в зависимости от статуса, предоставленного Контрагенту в соответствии с настоящим Договором и приложениями к нему.

14.6. Дистрибьютор вправе потребовать от Контрагента изменить, удалить или прекратить использование любых обозначений, доменов, аккаунтов, страниц, рекламных материалов, объявлений или публикаций, если они нарушают правила использования Бренда SCOUT, вводят конечных покупателей в заблуждение либо могут причинить ущерб Дистрибьютору или Бренду SCOUT.

14.7. Контрагент обязан исполнить требование Дистрибьютора, указанное в п. 14.6 настоящего Договора, в срок, указанный Дистрибьютором, а если срок не указан — в течение 3 рабочих дней с даты получения требования.

14.8. Нарушение Контрагентом правил использования Бренда SCOUT может являться основанием для ограничения маркетинговой поддержки, приостановления специальных коммерческих условий, изменения статуса Контрагента, приостановления поставок либо расторжения настоящего Договора.

14.9. Дистрибьютор вправе требовать от Контрагента возмещения убытков, причиненных неправомерным использованием Бренда SCOUT, товарных знаков, сходных обозначений либо введением конечных покупателей в заблуждение.

14.10. Контрагент обязуется не регистрировать и не использовать (в том числе через аффилированных лиц) доменные имена, товарные знаки, коммерческие обозначения, наименования юридических лиц, страницы в социальных сетях, аккаунты в мессенджерах и мобильных приложениях, содержащие обозначения SCOUT, СКАУТ или сходные до степени смешения. В случае нарушения Дистрибьютор вправе потребовать в судебном порядке прекращения использования и взыскать компенсацию в размере 5 000 000 (пяти миллионов) рублей за каждый факт нарушения без подтверждения убытков

15. ГАРАНТИЯ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

15.1. Гарантийные обязательства в отношении Продукции предоставляются в пределах и на условиях, установленных Дистрибьютором, настоящим Договором, гарантийным талоном, Гарантийной политикой SCOUT, Перечнем гарантийных сроков по узлам и агрегатам, технической документацией и иными документами Дистрибьютора.

15.2. Общий гарантийный срок на Технику составляет 24 (двадцать четыре) месяца или 2 000 (две тысячи) моточасов, в зависимости от того, что наступит ранее, если иной срок не установлен гарантийной документацией Дистрибьютора или отдельными условиями поставки.

15.3. Для отдельных узлов, агрегатов, компонентов, систем, двигателей, расходных материалов, элементов естественного износа и иных частей Продукции могут устанавливаться специальные гарантийные сроки, указанные в гарантийной документации Дистрибьютора.

15.4. Гарантийный срок на Технику начинает исчисляться с даты передачи Техники Конечному покупателю при условии передачи Дистрибьютору данных Конечного покупателя и документов, необходимых для гарантийного учета.

15.5. Если Техника не реализована Контрагентом Конечному покупателю в течение 180 (ста восьмидесяти) календарных дней с даты передачи Техники Контрагенту, гарантийный срок начинает исчисляться со 181-го календарного дня с даты передачи Техники Контрагенту, если иное не согласовано Сторонами.

15.6. Гарантийный срок на навесное и прицепное оборудование составляет 12 (двенадцать) месяцев с даты передачи такого оборудования Контрагенту, если иной срок не установлен гарантийной документацией, счетом, спецификацией или отдельным соглашением Сторон.

15.7. Навесное и прицепное оборудование не подлежит постановке на гарантийный учет у Дистрибьютора, если иное прямо не согласовано Сторонами.

15.8. Контрагент обязан при продаже Техники Конечному покупателю передать эксплуатационную документацию, разъяснить основные условия эксплуатации, технического обслуживания и гарантии, корректно оформить документы передачи и передать Дистрибьютору данные Конечного покупателя не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты передачи Техники.

15.9. Контрагент обязан доводить до Конечного покупателя гарантийные условия только в редакции, предоставленной Дистрибьютором, без самостоятельного расширения гарантийных обязательств.

15.10. Гарантийное обслуживание распространяется только на производственные, конструктивные, технологические и иные дефекты Продукции, возникшие не по вине Контрагента, Конечного покупателя, перевозчика, сервисной организации или третьих лиц.

15.11. Гарантия не распространяется на случаи, когда дефект или отказ возник вследствие нарушения правил эксплуатации, хранения, транспортировки или ТО, несвоевременного прохождения ТО, использования некачественных или не рекомендованных ГСМ и технических жидкостей, самостоятельного ремонта или изменения конструкции, использования неоригинальных запчастей без согласования, неправильного

агрегатирования оборудования, механических повреждений, действий третьих лиц, обстоятельств непреодолимой силы, повреждения или невозможности идентификации серийных номеров, шильдиков, табличек или иной маркировки.

Гарантия также не распространяется на случаи, когда Продукция эксплуатировалась с нарушением регламента технического обслуживания (ТО), отсутствуют документы, подтверждающие прохождение ТО у авторизованного сервисного центра или с использованием оригинальных расходных материалов, а также если внесены изменения в программное обеспечение без письменного согласия Дистрибьютора.

15.12. Гарантия не распространяется на расходные материалы, естественный износ, эксплуатационные дефекты, а также детали, элементы, узлы, агрегаты и работы, прямо отнесенные Дистрибьютором к негарантийным.

15.13. В случае обращения Конечного покупателя с сообщением о дефекте, отказе или неисправности Контрагент обязан зафиксировать обращение, передать информацию Дистрибьютору и предоставить документы и материалы, необходимые для рассмотрения обращения, включая описание дефекта, фото- и видеоматериалы, сведения о моточасах, истории эксплуатации и проведенном ТО.

15.14. Решение о признании обращения гарантийным или негарантийным принимает Дистрибьютор либо уполномоченное им лицо на основании представленных документов, результатов диагностики, технического заключения и гарантийной документации.

15.15. В гарантийный период ремонт Продукции должен осуществляться с использованием оригинальных запасных частей либо запасных частей, предварительно согласованных Дистрибьютором.

15.16. Контрагент не вправе самостоятельно обещать Конечному покупателю признание случая гарантийным, замену Продукции, возврат денежных средств, компенсацию расходов, подменную технику, расширение гарантийных сроков или иные обязательства от имени Дистрибьютора без предварительного письменного согласования.

15.17. Если обращение признано негарантийным, диагностика, ремонт, доставка, запасные части, расходные материалы и иные работы могут осуществляться на платной основе за счет Конечного покупателя, Контрагента либо иного ответственного лица.

15.18. Заключение настоящего Договора не означает автоматического предоставления Контрагенту статуса авторизованного сервисного центра. Такой статус предоставляется только на основании отдельного письменного подтверждения, соглашения, сертификата или иного документа Дистрибьютора.

15.19. Контрагент, не имеющий статуса авторизованного сервисного центра, не вправе заявлять о наличии такого статуса, выполнять гарантийные работы от имени Дистрибьютора либо позиционировать себя как официальный сервисный центр.

15.20. Если Контрагент имеет статус авторизованного сервисного центра, он обязан выполнять гарантийные и сервисные работы в соответствии со Стандартом, технической документацией, Гарантийной политикой SCOUT, правилами оформления рекламаций, требованиями к использованию оригинальных запасных частей и иными требованиями Дистрибьютора.

15.21. Дистрибьютор вправе проверять качество гарантийного и сервисного обслуживания, выполняемого Контрагентом, включая оформление документов, качество диагностики, использование запасных частей, сроки реагирования, качество ремонта и коммуникацию с Конечным покупателем.

15.22. Нарушение Контрагентом порядка гарантийного или сервисного обслуживания, самостоятельное признание гарантийных обязательств без согласования, самостоятельное расширение гарантийных сроков, использование неоригинальных запасных частей без согласования, неправильная диагностика, ненадлежащее оформление документов или введение Конечного покупателя в заблуждение может являться основанием для отказа в гарантийном возмещении, ограничения маркетинговой поддержки, изменения статуса Контрагента, приостановления поставок либо расторжения настоящего Договора.

16. АВТОРИЗАЦИЯ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА

16.1. Заключение настоящего Договора не предоставляет Контрагенту автоматического права осуществлять гарантийное обслуживание, гарантийный ремонт или иные работы от имени Дистрибьютора как авторизованный сервисный центр.

16.2. Статус авторизованного сервисного центра предоставляется Контрагенту только на основании отдельного письменного решения Дистрибьютора, соглашения, сертификата авторизации или иного документа, прямо подтверждающего предоставление такого статуса.

16.3. Для получения и сохранения статуса авторизованного сервисного центра Контрагент обязан соответствовать требованиям Дистрибьютора к сервисной инфраструктуре, персоналу, оборудованию, инструменту, диагностике, складскому запасу запасных частей, документообороту, качеству ремонта и клиентскому сервису.

16.4. Контрагент, претендующий на статус авторизованного сервисного центра, обязан обеспечить наличие квалифицированных сервисных специалистов, способных выполнять диагностику, техническое обслуживание, гарантийный и послегарантийный ремонт Продукции.

16.5. Контрагент обязан обеспечить прохождение сервисными специалистами обучения и сертификации по Продукции, если такое обучение предусмотрено Дистрибьютором как обязательное условие авторизации.

16.6. Авторизованный сервисный центр обязан выполнять работы с использованием оригинальных запасных частей либо запасных частей, предварительно согласованных Дистрибьютором.

16.7. Авторизованный сервисный центр обязан вести учет всех сервисных и гарантийных обращений, оформлять рекламации, акты диагностики, акты выполненных работ, фото- и видеоматериалы, сведения о моточасах, истории эксплуатации и технического обслуживания в порядке, установленном Дистрибьютором.

16.8. Авторизованный сервисный центр обязан соблюдать сроки реагирования, диагностики, ремонта и коммуникации с конечным покупателем, установленные Дистрибьютором.

16.9. Дистрибьютор вправе проводить проверку соответствия Контрагента требованиям авторизованного сервисного центра, включая проверку помещений, оборудования,

инструмента, квалификации персонала, склада запасных частей, документов, качества выполненных работ и клиентской коммуникации.

16.10. Дистрибьютор вправе приостановить или прекратить статус авторизованного сервисного центра в случае нарушения Контрагентом требований к качеству работ, срокам реагирования, оформлению документов, использованию запасных частей, коммуникации с клиентами, гарантийной политике или иным требованиям Дистрибьютора.

16.11. Приостановление или прекращение статуса авторизованного сервисного центра не прекращает действие настоящего Договора в части поставки и реализации Продукции, если Дистрибьютор прямо не уведомит Контрагента о расторжении Договора.

16.12. После прекращения статуса авторизованного сервисного центра Контрагент обязан немедленно прекратить использование соответствующего статуса в рекламе, на сайте, в коммерческих предложениях, переписке, договорах, счетах, актах и иных документах.

16.13. Контрагент не вправе передавать статус авторизованного сервисного центра третьим лицам, привлекать третьих лиц к выполнению гарантийных работ от имени Дистрибьютора или создавать видимость авторизации иных сервисных организаций без предварительного письменного согласия Дистрибьютора.

16.14. Нарушение Контрагентом порядка авторизации сервисного центра, самовольное выполнение гарантийных работ от имени Дистрибьютора либо недостоверное указание статуса авторизованного сервисного центра может являться основанием для отказа в гарантийном возмещении, ограничения маркетинговой поддержки, изменения статуса Контрагента, приостановления поставок либо расторжения настоящего Договора.

17. РЕКЛАМАЦИИ И ГАРАНТИЙНЫЕ ОБРАЩЕНИЯ

17.1. Получение Контрагентом обращения Конечного покупателя о дефекте, отказе, неисправности, некомплектности или ином отклонении Продукции не означает предоставления Контрагенту статуса авторизованного сервисного центра и не дает Контрагенту права самостоятельно признавать случай гарантийным, выполнять гарантийные работы от имени Дистрибьютора либо принимать обязательства от имени Дистрибьютора.

17.2. Контрагент обязан выступать первичной точкой приема и маршрутизации обращений Конечных покупателей по Продукции, реализованной Контрагентом, включая фиксацию обращения, сбор первичной информации и передачу материалов Дистрибьютору.

17.3. При получении обращения Контрагент обязан зафиксировать его и передать Дистрибьютору первичную информацию не позднее 2 рабочих дней с даты получения обращения, если иной срок не согласован Сторонами.

17.4. Передаваемая Контрагентом информация должна включать:

— данные Конечного покупателя;
— модель и серийный номер Продукции;
— дату продажи / передачи Конечному покупателю;
— наработку в моточасах, если применимо;
— описание дефекта, отказа или неисправности;
— обстоятельства выявления дефекта;

— фото- и видеоматериалы;
— сведения о проведенном техническом обслуживании, если применимо.

17.5. Контрагент не вправе начинать гарантийный ремонт, разборку, замену узлов или иные работы по гарантийному обращению без предварительного согласования с Дистрибьютором, если иное прямо не предусмотрено Гарантийной политикой SCOUT или отдельным письменным указанием Дистрибьютора.

17.6. Решение о признании обращения гарантийным или негарантийным принимает Дистрибьютор либо уполномоченное им лицо на основании предоставленных документов, диагностики, технического заключения, Гарантийной политики SCOUT и иных применимых документов.

17.7. При признании обращения гарантийным Дистрибьютор определяет способ урегулирования: ремонт, замену узла, предоставление гарантийной запасной части, компенсацию согласованных работ либо иной способ, предусмотренный гарантийными условиями.

17.8. После выполнения согласованных гарантийных работ Контрагент обязан предоставить Дистрибьютору подтверждающие документы, включая акт выполненных работ, акт установки гарантийной запасной части, фото- и видеоматериалы и иные документы по запросу Дистрибьютора.

17.9. Замененные по гарантии детали, узлы и агрегаты должны быть сохранены Контрагентом до получения указаний Дистрибьютора. Контрагент не вправе утилизировать, уничтожать, разбирать, передавать третьим лицам или использовать такие детали без письменного согласия Дистрибьютора.

17.10. Контрагент не вправе обещать Конечному покупателю признание случая гарантийным, бесплатный ремонт, замену Продукции, возврат денежных средств, компенсацию расходов, подменную технику или иные меры от имени Дистрибьютора без предварительного письменного согласования.

17.11. Все коммуникации Контрагента с Конечным покупателем по гарантийному обращению должны быть корректными, не вводить Конечного покупателя в заблуждение и соответствовать позиции, согласованной с Дистрибьютором.

17.12. Нарушение Контрагентом порядка оформления и передачи гарантийного обращения, самостоятельное признание случая гарантийным, выполнение работ без согласования, использование несогласованных запасных частей, непредставление документов или недостоверное информирование Конечного покупателя может являться основанием для отказа в гарантийном возмещении, ограничения маркетинговой поддержки, изменения статуса Контрагента, приостановления поставок либо расторжения настоящего Договора.

18. ДАННЫЕ КОНЕЧНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

18.1. Контрагент обязан передавать Дистрибьютору данные о Конечных покупателях Продукции для целей гарантийного учета, сервисного сопровождения, обратной связи, организации сервисных и отзывных кампаний, а также анализа качества Продукции и клиентского опыта.

18.2. Данные о Конечном покупателе передаются Дистрибьютору не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты передачи Продукции Конечному покупателю, если иной срок не согласован Сторонами. В случае непередачи данных в указанный срок Продукция считается не поставленной на гарантийный учёт, и Дистрибьютор вправе отказать в гарантийном обслуживании такой единицы до момента передачи полных и достоверных данных.

18.3. В отношении Конечного покупателя — юридического лица или индивидуального предпринимателя Контрагент передает:

— наименование / ФИО индивидуального предпринимателя;
— ИНН / ОГРН / ОГРНИП, если применимо;
— адрес эксплуатации или поставки Продукции;
— контактное лицо;
— телефон и электронную почту;
— дату передачи Продукции;
— модель, комплектацию и серийный номер Продукции.

18.4. В отношении Конечного покупателя — физического лица Контрагент передает:

— ФИО;
— контактный телефон;
— электронную почту при наличии;
— адрес эксплуатации или поставки Продукции;
— дату передачи Продукции;
— модель, комплектацию и серийный номер Продукции.

18.5. Контрагент гарантирует, что передача Дистрибьютору персональных данных Конечных покупателей осуществляется на законном основании, включая получение необходимых согласий либо наличие иного предусмотренного законом основания для передачи таких данных.

18.6. Контрагент обязан уведомлять Конечных покупателей о том, что их данные могут быть переданы Дистрибьютору для целей гарантийного учета, сервисного сопровождения, обратной связи, рассмотрения рекламаций, проведения сервисных и отзывных кампаний.

18.7. Непередача либо несвоевременная передача данных о Конечном покупателе может повлечь невозможность корректной постановки Продукции на гарантийный учет, задержку сервисного сопровождения, отказ в предоставлении отдельных гарантийных или сервисных преимуществ, а также ограничение специальных коммерческих условий Контрагента.

18.8. Контрагент несет ответственность за достоверность, полноту и актуальность передаваемых данных о Конечных покупателях.

18.9. Дистрибьютор использует полученные данные Конечных покупателей исключительно в целях, связанных с исполнением настоящего Договора, гарантийным и сервисным сопровождением Продукции, анализом качества, клиентским опытом и выполнением требований законодательства Российской Федерации.

18.10. Контрагент обязан оказывать Дистрибьютору содействие при необходимости уточнения данных Конечного покупателя, организации сервисного обращения, проведения гарантийного ремонта, отзывной кампании, сбора обратной связи или урегулирования претензии.

19. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

19.1. Стороны обязуются соблюдать конфиденциальность информации, полученной друг от друга в связи с заключением и исполнением настоящего Договора.

19.2. К конфиденциальной информации Дистрибьютора относятся:

— цены, скидки, бонусы, коммерческие условия и условия предоставления статуса Контрагента;
— информация из B2B-каталога, внутренние прайс-листы, акционные условия и специальные предложения, не предназначенные для публичного распространения;
— данные о поставках, остатках, заявках, счетах, спецификациях и условиях сделок;
— данные Конечных покупателей;
— информация о гарантийных обращениях, рекламациях, дефектах, сервисных случаях и технических заключениях;
— техническая, продуктовая, маркетинговая, финансовая и иная внутренняя информация Дистрибьютора;
— сведения о специальных программах продаж, условиях участия в Росагролизинге, лизинговых, субсидийных, тендерных и иных программах, если такие сведения не раскрыты Дистрибьютором публично.

19.3. Контрагент обязуется использовать конфиденциальную информацию Дистрибьютора исключительно для исполнения настоящего Договора и не вправе передавать ее третьим лицам без предварительного письменного согласия Дистрибьютора, за исключением случаев, прямо предусмотренных законодательством Российской Федерации.

19.4. Контрагент не вправе раскрывать третьим лицам размер своей скидки, условия отсрочки, специальные коммерческие условия, условия маркетинговой поддержки, бонусы, индивидуальные условия поставки и иные непубличные условия сотрудничества с Дистрибьютором.

19.5. Контрагент обязан обеспечить доступ к конфиденциальной информации только тем своим работникам, представителям и привлеченным лицам, которым такая информация необходима для исполнения настоящего Договора.

19.6. Контрагент несет ответственность за действия своих работников, представителей и привлеченных лиц, получивших доступ к конфиденциальной информации Дистрибьютора.

19.7. Не считается нарушением конфиденциальности передача информации:

— по требованию суда, государственного органа или иного уполномоченного лица в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
— аудиторам, бухгалтерам, юристам и иным профессиональным консультантам Контрагента при условии соблюдения ими режима конфиденциальности;
— Конечным покупателям в объеме, необходимом для продажи Продукции, гарантийного и сервисного сопровождения, если такая информация предназначена Дистрибьютором для передачи покупателям.

19.8. Конфиденциальная информация не утрачивает статус конфиденциальной только потому, что она была передана Контрагенту по электронной почте, через мессенджер, B2B-каталог, презентацию, PDF-каталог, коммерческое предложение или иной информационный канал.

19.9. Контрагент обязан принимать разумные меры для защиты конфиденциальной информации от утраты, копирования, несанкционированного доступа, передачи, публикации или использования вне целей настоящего Договора.

19.10. После прекращения настоящего Договора Контрагент обязан прекратить использование конфиденциальной информации Дистрибьютора, если иное не требуется для завершения расчетов, исполнения гарантийных обязательств, урегулирования претензий или выполнения требований законодательства Российской Федерации.

19.11. Обязанность по соблюдению конфиденциальности сохраняется в течение 5 (пяти) лет после прекращения настоящего Договора, если более длительный срок не предусмотрен законодательством Российской Федерации или отдельным соглашением Сторон.

19.12. Нарушение Контрагентом режима конфиденциальности может являться основанием для ограничения маркетинговой поддержки, отмены специальных коммерческих условий, изменения статуса Контрагента, приостановления поставок, расторжения настоящего Договора и взыскания причиненных убытков.

20. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

20.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации и условиями настоящего Договора.

20.2. Контрагент несет ответственность за:

— нарушение сроков оплаты Продукции;
— нарушение порядка вывоза Продукции со склада Дистрибьютора;
— нарушение порядка приемки Продукции;
— предоставление недостоверных данных о Конечных покупателях;
— нарушение Стандарта;
— неправомерное использование Бренда SCOUT;
— использование устаревших, недостоверных или несогласованных материалов о Продукции;
— нарушение порядка гарантийного и сервисного сопровождения;
— нарушение порядка оформления рекламаций;
— нарушение режима конфиденциальности;
— действия своих работников, представителей, перевозчиков, грузополучателей, подрядчиков и иных привлеченных лиц.

20.3. В случае нарушения Контрагентом сроков оплаты Продукции Контрагент обязан уплатить Дистрибьютору неустойку в размере 0,1% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки до даты фактической оплаты задолженности.

20.4. В случае нарушения Контрагентом срока вывоза Продукции со склада Дистрибьютора Контрагент обязан оплатить ответственное хранение в порядке, установленном настоящим Договором.

20.5. В случае утраты, повреждения, порчи, ухудшения состояния, утраты товарного вида, комплектности, упаковки или документов на Продукцию после перехода риска к Контрагенту Контрагент обязан возместить Дистрибьютору причиненные убытки.

20.6. В случае нарушения Контрагентом правил использования Бренда SCOUT, товарных знаков, Маркетинговых материалов, фирменного стиля, доменных имен, аккаунтов, рекламных материалов или иных средств индивидуализации Дистрибьютор вправе потребовать прекращения нарушения, удаления соответствующих материалов, а также возмещения причиненных убытков.

20.7. В случае предоставления Контрагентом конечным покупателям недостоверной, устаревшей, искаженной или несогласованной информации о Продукции, цене, комплектации, наличии, гарантии, сервисе, специальных программах, налоговых преимуществах, лизинге или иных условиях приобретения Продукции Контрагент несет ответственность за последствия такого предоставления информации.

20.8. Контрагент несет ответственность перед Дистрибьютором за претензии, убытки, расходы, штрафы, требования или иные неблагоприятные последствия, возникшие вследствие нарушения Контрагентом настоящего Договора, недостоверного информирования Конечных покупателей, некорректного оформления документов, самостоятельного принятия обязательств от имени Дистрибьютора либо действий привлеченных Контрагентом лиц.

20.9. Дистрибьютор не несет ответственности по обязательствам Контрагента перед Конечными покупателями, третьими лицами, перевозчиками, подрядчиками, государственными органами и иными лицами, если такие обязательства не были прямо приняты Дистрибьютором в письменной форме.

20.10. Контрагент не вправе предъявлять Дистрибьютору требования о возмещении упущенной выгоды, потери дохода, потери клиентов, потери репутации, штрафов, предъявленных Контрагенту третьими лицами, либо иных косвенных убытков, за исключением случаев, когда ответственность Дистрибьютора прямо предусмотрена законодательством Российской Федерации.

20.11. Дистрибьютор несет ответственность за нарушение сроков поставки только при условии, что срок поставки был прямо согласован Сторонами в счете, спецификации или ином письменном документе и нарушение срока произошло по вине Дистрибьютора.

20.12. Дистрибьютор не несет ответственности за нарушение сроков поставки, если задержка вызвана отсутствием Продукции на складе, изменением сроков производства, задержкой поставки от завода-изготовителя, изменением комплектации, обстоятельствами логистического, таможенного, производственного или иного объективного характера, о которых Дистрибьютор уведомил Контрагента.

20.13. Нарушение Контрагентом настоящего Договора может являться основанием для применения Дистрибьютором одной или нескольких мер:

— ограничение или отмена маркетинговой поддержки;
— отмена специальных коммерческих условий;
— отмена бонусов и дополнительных скидок;
— приостановление предоставления отсрочки платежа;
— изменение статуса Контрагента;
— приостановление поставок;
— отказ в гарантийном возмещении при нарушении гарантийного порядка;

— расторжение настоящего Договора;
— взыскание убытков и неустойки.

20.14. Применение Дистрибьютором одной из мер ответственности или защиты прав не лишает его права применить иные меры, предусмотренные настоящим Договором или законодательством Российской Федерации.

20.15. Уплата неустойки, возмещение убытков или применение иных мер ответственности не освобождает Сторону от исполнения обязательств по настоящему Договору, если иное не вытекает из характера обязательства или не согласовано Сторонами.

20.16 К нарушениям Контрагента также относится распространение недостоверной информации о наличии у Контрагента территориальной эксклюзивности, статусе Партнера либо праве единолично представлять Продукцию на определенной территории.

20.17. В случае неоднократного (два и более раза в течение 12 месяцев) нарушения Контрагентом Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, сроков передачи данных конечных покупателей или порядка гарантийного обслуживания, Дистрибьютор вправе без предупреждения изменить статус Контрагента с “Партнер" на "Дилер" с письменным уведомлением за 5 рабочих дней. Такое изменение не является расторжением Договора и не требует подписания дополнительного соглашения.

21. СРОК ДЕЙСТВИЯ, РАСТОРЖЕНИЕ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДОГОВОРА

21.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует в течение 3 (трех) лет.

21.2. Если ни одна из Сторон не направит другой Стороне письменное уведомление о прекращении Договора не позднее чем за 90 (девяносто) календарных дней до даты окончания срока его действия, Договор автоматически продлевается на следующий срок продолжительностью 1 (один) год.

21.3. Настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон в любое время.

21.4. Каждая из Сторон вправе отказаться от исполнения настоящего Договора в одностороннем внесудебном порядке, уведомив другую Сторону не менее чем за 30 (тридцать) календарных дней до предполагаемой даты прекращения Договора.

21.5. Дистрибьютор вправе расторгнуть настоящий Договор в одностороннем внесудебном порядке с уведомлением Контрагента за 10 (десять) календарных дней в случае существенного нарушения Контрагентом условий настоящего Договора.

21.6. К существенным нарушениям Контрагента относятся:

— просрочка оплаты Продукции;
— нарушение порядка вывоза Продукции со склада Дистрибьютора;
— нарушение правил использования Бренда SCOUT;
— нарушение режима конфиденциальности;
— предоставление Конечным покупателям недостоверной или несогласованной информации о Продукции, гарантии, сервисе, цене, статусе Контрагента или специальных

программах;
— самостоятельное принятие обязательств от имени Дистрибьютора;
— самовольное позиционирование себя как производителя, представителя Дистрибьютора или авторизованного сервисного центра;
— нарушение порядка гарантийного или сервисного сопровождения;
— систематическое нарушение Стандарта;
— непередача данных Конечных покупателей;
— наличие просроченной задолженности перед Дистрибьютором;
— действия Контрагента, способные причинить ущерб деловой репутации Дистрибьютора или Бренду SCOUT.

21.7. Прекращение настоящего Договора не освобождает Стороны от исполнения обязательств, возникших до даты прекращения Договора, включая обязательства по оплате Продукции, оплате ответственного хранения, возврату неоплаченной Продукции, передаче документов, урегулированию рекламаций и соблюдению конфиденциальности.

21.8. В случае прекращения Договора Контрагент обязан в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты прекращения Договора прекратить использование статуса Дилера или Партнера, Бренда SCOUT и Маркетинговых материалов, если иное письменно не согласовано с Дистрибьютором.

21.9. В случае прекращения Договора Контрагент обязан удалить или изменить сведения на сайте, интернет-витрине, маркетплейсах, классифайдах, в социальных сетях, рекламных материалах и иных источниках, если такие сведения создают впечатление продолжающегося статуса Контрагента.

21.10. Если на дату прекращения Договора у Контрагента находится неоплаченная Продукция, переданная на условиях отсрочки платежа, Контрагент обязан по выбору Дистрибьютора оплатить такую Продукцию, вернуть ее на склад Дистрибьютора за свой счет либо согласовать иной порядок урегулирования задолженности.

21.11. При прекращении Договора Контрагент обязан передать Дистрибьютору информацию по открытым гарантийным и сервисным обращениям, рекламациям, данным Конечных покупателей и документам по переданной Продукции.

21.12. Прекращение Договора не прекращает гарантийные обязательства, возникшие в отношении Продукции, реализованной Конечным покупателям до даты прекращения Договора.

21.13. Если Контрагент имел статус авторизованного сервисного центра, прекращение настоящего Договора либо прекращение статуса авторизованного сервисного центра влечет обязанность Контрагента немедленно прекратить позиционирование себя как авторизованного сервисного центра, если иное письменно не согласовано с Дистрибьютором.

21.14. Специальные коммерческие условия, скидки, бонусы, маркетинговая поддержка, отсрочка платежа и иные преимущества прекращают действовать с даты прекращения Договора, если иное прямо не согласовано Сторонами.

21.15. В случае прекращения статуса «Партнер» либо нарушения условий сохранения согласованной территории Контрагент утрачивает право на территориальную

эксклюзивность с даты, указанной в уведомлении Дистрибьютора, либо с даты прекращения соответствующего статуса, если иное не согласовано Сторонами письменно.

21.16. Прекращение Договора не лишает Дистрибьютора права требовать от Контрагента возмещения убытков, уплаты неустоек, возврата Продукции, оплаты задолженности, удаления незаконно используемых материалов и исполнения иных обязательств, возникших в период действия Договора.

22. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

22.1. Все споры и разногласия, возникающие из настоящего Договора или в связи с ним, Стороны стремятся урегулировать путем переговоров.

22.2. До обращения в суд Стороны обязаны соблюсти претензионный порядок урегулирования спора.

22.3. Претензия направляется другой Стороне в письменной форме по адресу, указанному в настоящем Договоре, либо через систему электронного документооборота, либо по электронной почте, указанной в реквизитах Сторон.

22.4. Срок рассмотрения претензии составляет 15 (пятнадцать) рабочих дней с даты ее получения.

22.5. При недостижении согласия спор подлежит рассмотрению в Арбитражном суде города Москвы.

22.6. Применимым правом по настоящему Договору является право Российской Федерации.

23. ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ И ЮРИДИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫЕ СООБЩЕНИЯ

23.1. Стороны вправе обмениваться юридически значимыми документами с использованием систем электронного документооборота (ЭДО), электронной почты и иных согласованных каналов связи.

23.2. Документы, подписанные усиленной квалифицированной электронной подписью и направленные через систему ЭДО, признаются Сторонами равнозначными документам на бумажном носителе, подписанным собственноручной подписью уполномоченного лица.

23.3. При использовании Сторонами разных операторов ЭДО обмен документами может осуществляться через межоператорский роуминг ЭДО при наличии технической возможности такого обмена и подключения соответствующего взаимодействия между операторами.

23.4. Стороны обязуются предпринять необходимые действия для настройки обмена документами через ЭДО, включая направление и принятие приглашений, подтверждение реквизитов, настройку роуминга и иные действия, необходимые для начала электронного документооборота.

23.5. До подключения ЭДО либо при временной невозможности обмена документами через ЭДО Стороны вправе обмениваться документами по электронной почте, указанной в настоящем Договоре, с последующим предоставлением оригиналов или подписанием документов через ЭДО, если это требуется.

23.6. Адрес электронной почты Дистрибьютора для юридически значимых сообщений и принятия управленческих решений: ab@scout-tractor.ru.

23.7. Адрес электронной почты Дистрибьютора для общих уведомлений, рабочей переписки и обмена информацией: mail@scout-tractor.ru.

23.8. Юридически значимые сообщения, направленные на адреса электронной почты, указанные в настоящем Договоре, считаются направленными надлежащим образом при условии возможности установить отправителя, получателя, дату отправки и содержание сообщения.

23.9. Рабочая переписка в мессенджерах Telegram и МАКС может использоваться Сторонами для оперативного согласования рабочих вопросов, включая заявки, наличие Продукции, сроки отгрузки, сервисные обращения, гарантийные вопросы и иные текущие вопросы исполнения Договора.

23.10. Переписка в мессенджерах Telegram и МАКС не заменяет ЭДО или электронную почту для направления юридически значимых уведомлений, претензий, уведомлений о расторжении Договора, изменения реквизитов, изменения статуса Контрагента, если иное прямо не подтверждено Дистрибьютором.

23.11. От имени Дистрибьютора рабочую переписку с Контрагентом вправе вести директор, операционный директор, руководитель региональных продаж, сервисный менеджер, а также иные сотрудники Дистрибьютора в пределах своей зоны ответственности.

23.12. Сообщения, направленные уполномоченными лицами Дистрибьютора в пределах их зоны ответственности, считаются исходящими от Дистрибьютора, если из содержания переписки и обстоятельств взаимодействия следует, что такие лица действовали в рамках исполнения настоящего Договора.

23.13. Контрагент обязан обеспечить актуальность своих адресов электронной почты, реквизитов ЭДО, контактных лиц и иных каналов связи, используемых для исполнения настоящего Договора.

23.14. Сторона, изменившая адрес электронной почты, оператора ЭДО, реквизиты ЭДО, контактное лицо или иной канал связи, обязана уведомить другую Сторону не позднее 3 рабочих дней с даты такого изменения.

23.15. До получения уведомления об изменении реквизитов связи сообщения, направленные по ранее указанным реквизитам, считаются направленными надлежащим образом.

24. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

24.1. Настоящий Договор является рамочным и регулирует общие условия сотрудничества Сторон. Конкретные поставки, коммерческие условия, ассортимент, количество, цена, сроки и иные условия отдельных сделок определяются счетами, спецификациями, УПД, заявками, приложениями, дополнительными соглашениями и иными документами, оформляемыми Сторонами в рамках настоящего Договора.

24.2. Приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью.

24.3. В случае противоречия между условиями настоящего Договора и условиями приложения, регулирующего статус Контрагента, применяются условия соответствующего

приложения, если такое приложение прямо устанавливает специальные условия для статуса Контрагента.

24.4. В случае противоречия между условиями настоящего Договора и условиями счета, спецификации, УПД или иного документа по конкретной поставке, применяются условия документа, оформленного по конкретной поставке, в части ассортимента, количества, цены, срока поставки и условий оплаты соответствующей партии Продукции.

24.5. Изменения и дополнения к настоящему Договору действительны только при условии их оформления в письменной форме и подписания уполномоченными представителями Сторон, если иной порядок прямо не предусмотрен настоящим Договором.

24.6. Недействительность отдельного положения настоящего Договора не влечет недействительности остальных положений Договора.

24.7. Контрагент не вправе уступать права, переводить обязанности или передавать исполнение обязательств по настоящему Договору третьим лицам без предварительного письменного согласия Дистрибьютора.

24.8. Настоящий Договор не предоставляет Контрагенту эксклюзивных прав на реализацию Продукции, закрепления территории, права представлять интересы Дистрибьютора либо права действовать от имени Дистрибьютора, если такие права прямо не предоставлены отдельным письменным соглашением Сторон.

24.9. Во всем, что не урегулировано настоящим Договором, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

24.10. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон, либо подписывается Сторонами в электронной форме с использованием ЭДО.

24.11. Перечень приложений к настоящему Договору:

— Приложение №1 — Условия статуса «Дилер»;
— Приложение №2 — Условия статуса «Партнер».

Реквизиты и подписи сторон

ДИСТРИБЬЮТОР

ООО «СКАУТ МАШИНЕРИ РУС»

ОГРН 1227700437469

ИНН 9704151612 / КПП 770401001

Юридический адрес: 129164, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Алексеевский, ул. Кибальчича, д. 11, к. 1, помещ. 3Ц.

Электронная почта: mail@scout-tractor.ru

Юридически значимые сообщения: ab@scout-tractor.ru

Директор Титов Владимир Александрович

Подпись: _____

М. П. (при наличии)

КОНТРАГЕНТ

Наименование: _____

ОГРН: _____

ИНН / КПП: _____

Юридический адрес: _____

Электронная почта: _____

Банк, р/с, к/с, БИК: _____

Должность, ФИО: _____

Подпись: _____

М. П. (при наличии)