ПРИЛОЖЕНИЕ №1

# Условия статуса «Дилер»

к Дилерскому договору № ____ от «___» _____ 20___ г.

Контрагент: _____

## 1. Общие положения

1.1. Настоящее Приложение определяет специальные условия сотрудничества Сторон при предоставлении Контрагенту статуса «Дилер».

1.2. Статус «Дилер» является базовым коммерческим статусом Контрагента в системе продаж Дистрибьютора.

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

1.4. Статус «Дилер» не предоставляет Контрагенту территориальной эксклюзивности, исключительных прав на реализацию Продукции, права действовать от имени Дистрибьютора либо права позиционировать себя как структурное подразделение, представитель или авторизованный сервисный центр Дистрибьютора.

## 2. Коммерческие условия

2.1. При соблюдении условий настоящего Приложения Дилеру предоставляется скидка в размере 9% от РРЦ.

2.2. Дилер самостоятельно определяет цену реализации Продукции конечным покупателям. РРЦ является рекомендованным ориентиром для позиционирования Продукции на рынке и не ограничивает право Дилера самостоятельно определять конечную цену продажи.

2.3. Дистрибьютор рекомендует Дилеру придерживаться РРЦ при реализации актуальной модельной линейки Продукции, поскольку соблюдение рекомендованной ценовой политики направлено на защиту позиционирования Бренда SCOUT, маржинальности дилерской сети и единых условий продвижения Продукции на рынке.

2.4. Реализация Дилером актуальной модельной линейки Продукции по цене ниже РРЦ без предварительного согласования с Дистрибьютором, если такая реализация носит повторяющийся характер либо способна повлиять на позиционирование Продукции, маржинальность дилерской сети или деловую репутацию Бренда SCOUT, может являться основанием для пересмотра коммерческих условий, ограничения маркетинговой поддержки, отмены дополнительных скидок, изменения или прекращения статуса «Дилер».

2.5. Реализация Продукции ниже РРЦ допускается в отношении:

— моделей, реализуемых Дилером на условиях отдельного эксклюзивного предложения;
— моделей прошлого года выпуска и ранее произведенной Продукции;
— складских остатков, подлежащих распродаже;

— акционных комплектов и специальных предложений, согласованных с Дистрибьютором;
— иных случаев, предварительно согласованных Сторонами в письменной форме.

2.6. Конкретная цена поставки Продукции Дилеру определяется счетом, спецификацией, универсальным передаточным документом либо иным документом, оформленным Сторонами по конкретной поставке.

2.7. Предоставление скидки не является безусловным и зависит от соблюдения Дилером настоящего Договора, настоящего Приложения, Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, порядка передачи данных конечных покупателей и гарантийного порядка.

2.8. Базовым условием оплаты является 100% предоплата, если иное не согласовано Сторонами в письменной форме.

2.9. Отсрочка платежа может быть предоставлена Дилеру по решению Дистрибьютора при наличии у Дилера сайта, интернет-витрины или иной согласованной цифровой точки продаж, а также при отсутствии просроченной задолженности и нарушений Договора.

## 3. Территория работы Дилера

3.1. Статус «Дилер» не предоставляет Контрагенту территориальной эксклюзивности, исключительных прав на реализацию Продукции либо права требовать закрепления за ним определенной территории.

3.2. Дилер вправе осуществлять продвижение и реализацию Продукции на территории Российской Федерации, если иное ограничение не установлено Дистрибьютором в связи с назначением Партнера на Согласованной территории либо иными условиями Договора.

3.3. 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.

3.4. В случае назначения Партнера на определенной территории Дистрибьютор вправе изменить коммерческие условия работы Дилера на такой территории, ограничить маркетинговую поддержку, изменить порядок предоставления специальных условий либо предложить Дилеру иной формат сотрудничества.

3.5. Дилер не вправе заявлять конечным покупателям, контрагентам, государственным органам, операторам программ поддержки, лизинговым компаниям или иным третьим лицам о наличии у него территориальной эксклюзивности, если такая эксклюзивность прямо не предоставлена Дистрибьютором в письменной форме.

3.6. Дилер не вправе препятствовать работе Дистрибьютора, Партнеров и иных контрагентов Дистрибьютора на какой-либо территории, если иное прямо не предусмотрено отдельным письменным соглашением Сторон.

3.7. Дистрибьютор вправе самостоятельно осуществлять прямые продажи Продукции конечным покупателям на любой территории, если иное прямо не согласовано Сторонами в письменной форме.

## 4. Требования к Дилеру

4.1. Дилер обязан соблюдать Договор, настоящее Приложение, Стандарт, правила использования Бренда SCOUT, порядок передачи данных конечных покупателей, гарантийные условия и требования Дистрибьютора к продвижению Продукции.

4.2. Наличие физической или интернет-витрины для продажи Продукции является обязательным требованием для сохранения статуса «Дилер». Под физической или интернет-витриной понимается место фактического или цифрового представления Продукции конечным покупателям, позволяющее ознакомиться с ассортиментом, описанием, изображениями, базовыми характеристиками и условиями приобретения Продукции.

4.3. Наличие сайта, интернет-витрины или иной цифровой точки продаж Дилера является рекомендованным условием и может учитываться Дистрибьютором при предоставлении маркетинговой поддержки, отсрочки платежа, дополнительных скидок и иных специальных условий.

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

4.5. Дилер обязан корректно указывать свой статус и не создавать у конечных покупателей впечатление, что он является производителем, представителем, структурным подразделением, правообладателем Бренда SCOUT или авторизованным сервисным центром Дистрибьютора.

4.6. Дилер обязан передавать Дистрибьютору данные конечных покупателей в порядке и сроки, предусмотренные Договором.

4.7. Дилер обязан обеспечивать корректное консультирование конечных покупателей по вопросам характеристик Продукции, комплектаций, условий приобретения, гарантии, сервисного обслуживания, специальных программ и сроков поставки, не допуская недостоверных обещаний или введения покупателей в заблуждение.

4.8. Дилер обязан своевременно информировать Дистрибьютора о существенных обращениях конечных покупателей, претензиях, рекламациях, сервисных вопросах и иных обстоятельствах, способных повлиять на репутацию Продукции, Бренда SCOUT или Дистрибьютора.

4.9. Дилер обязан участвовать в обучении по Продукции, продажам, гарантийному и сервисному сопровождению, если такое обучение проводится Дистрибьютором и указано как обязательное для работы с соответствующей Продукцией.

## 5. Гарантийное и послепродажное обслуживание

5.1. Гарантийное обслуживание Продукции обеспечивается Дистрибьютором и / или авторизованными сервисными центрами, если иной порядок не согласован Сторонами в письменной форме.

5.2. Статус «Дилер» не предоставляет Контрагенту автоматического права выполнять гарантийные работы, позиционировать себя как авторизованный сервисный центр или принимать гарантийные обязательства от имени Дистрибьютора.

5.3. При обращении конечного покупателя по вопросу дефекта, неисправности, отказа, некомплектности или иного отклонения Продукции Дилер обязан принять и зафиксировать обращение, собрать первичную информацию и передать ее Дистрибьютору в порядке, установленном Договором.

5.4. Дилер не вправе самостоятельно признавать случай гарантийным, обещать бесплатный ремонт, замену Продукции, возврат денежных средств, компенсацию расходов, подменную технику или иные меры от имени Дистрибьютора без предварительного письменного согласования с Дистрибьютором.

5.5. Дилер обязан содействовать Дистрибьютору, авторизованному сервисному центру и конечному покупателю при рассмотрении гарантийных обращений, включая предоставление данных о продаже, переданных документах, условиях эксплуатации, обращениях покупателя и иных сведений, необходимых для рассмотрения обращения.

5.6. Дилер обязан доводить до конечного покупателя гарантийные условия только в редакции, предоставленной Дистрибьютором, без самостоятельного расширения гарантийных обязательств.

5.7. При наличии отдельного письменного решения, соглашения, сертификата авторизации или иного документа Дистрибьютора Дилеру может быть дополнительно предоставлен статус авторизованного сервисного центра.

5.8. До получения статуса авторизованного сервисного центра Дилер не вправе указывать в рекламе, на сайте, в коммерческих предложениях, переписке или иных материалах, что он является официальным или авторизованным сервисным центром Дистрибьютора.

## 6. Поддержка, обучение и мотивационные программы

6.1. Дистрибьютор вправе предоставлять Дилеру базовую маркетинговую, информационную и организационную поддержку, направленную на продвижение Продукции и развитие продаж.

6.2. Маркетинговая поддержка Дилера может осуществляться при наличии у Дилера сайта, интернет-витрины, физической витрины или иной согласованной точки продаж, соответствующей требованиям Дистрибьютора.

6.3. Маркетинговая поддержка может включать предоставление Маркетинговых материалов, фотографий, описаний, презентаций, коммерческих материалов, информации об акциях, специальных предложениях и комплектах.

6.4. Предоставление маркетинговой поддержки не является безусловной обязанностью Дистрибьютора и зависит от соблюдения Дилером Договора, настоящего Приложения, Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, отсутствия просроченной задолженности и корректного взаимодействия с конечными покупателями.

6.5. Обучение персонала Дилера по Продукции, продажам, гарантийному и сервисному сопровождению осуществляется по предварительному запросу Дилера и по согласованию с Дистрибьютором.

6.6. Дистрибьютор вправе определять формат, сроки, программу и условия проведения обучения, включая очное обучение, дистанционное обучение, обучающие материалы, презентации, вебинары и иные форматы.

6.7. Дистрибьютор вправе проводить ежегодные мероприятия, рейтинги, программы признания и награждение лучших Дилеров по итогам периода.

6.8. Дилеру может быть предоставлен ретро-бонус в размере до 2% от стоимости оплаченной и принятой Партнером Продукции за соответствующий квартал при условии выполнения квартального плана закупок и стандартов клиентского сервиса, установленных Дистрибьютором.

6.9. Ретро-бонус предоставляется только после подтверждения Дистрибьютором выполнения соответствующих условий и не является автоматической. Условия квартального плана закупок, показатели клиентского сервиса, период оценки, порядок расчета и порядок предоставления дополнительной скидки определяются Дистрибьютором либо отдельным письменным согласованием Сторон.

## 7. Основания утраты статуса и специальных условий

7.1. Дистрибьютор вправе приостановить или прекратить действие статуса «Дилер», отменить скидку, ограничить маркетинговую поддержку, приостановить поставки либо расторгнуть Договор в случае:

— нарушения Дилером условий Договора или настоящего Приложения;
— просрочки оплаты;
— нарушения правил использования Бренда SCOUT;
— распространения недостоверной, устаревшей или несогласованной информации о Продукции;
— отсутствия физической или интернет-витрины;
— непередачи данных конечных покупателей;
— нарушения гарантийного или сервисного порядка;
— некорректного указания статуса;
— самовольного позиционирования себя как официального или авторизованного сервисного центра;
— предоставления конечным покупателям несогласованных обещаний по цене, гарантии, сервису, срокам поставки, субсидиям, лизинговым программам или иным специальным условиям;
— действий, способных причинить ущерб Дистрибьютору, Продукции или Бренду SCOUT.

7.2. В случае нарушения Дилером одного из обязательств, предусмотренных настоящим Приложением, специальные условия настоящего Приложения, включая скидку, маркетинговую поддержку, отсрочку платежа, дополнительную скидку и иные преимущества, могут быть приостановлены или прекращены Дистрибьютором.

7.3. Прекращение статуса «Дилер» не прекращает обязательств Дилера по оплате Продукции, передаче документов, урегулированию открытых гарантийных обращений, соблюдению конфиденциальности, передаче данных конечных покупателей и прекращению использования статуса и материалов Дистрибьютора.

7.4. После прекращения статуса «Дилер» Контрагент обязан прекратить использование соответствующего статуса в рекламе, на сайте, в коммерческих предложениях, переписке, счетах, договорах, актах, социальных сетях, маркетплейсах, классифайдах и иных материалах.

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

## 8. Заключительные положения

8.1. Настоящее Приложение является неотъемлемой частью Договора.

8.2. Во всем, что не урегулировано настоящим Приложением, Стороны руководствуются условиями Договора.

8.3. В случае противоречия между условиями Договора и настоящего Приложения применяются условия настоящего Приложения в части специальных условий статуса «Дилер».

8.4. Настоящее Приложение вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует в течение срока действия Договора, если иной срок не согласован Сторонами письменно.

8.5. Изменение или прекращение действия настоящего Приложения не прекращает действие Договора, если иное прямо не указано Дистрибьютором.

8.6. Настоящее Приложение составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон, либо подписывается Сторонами в электронной форме с использованием ЭДО.

## Реквизиты и подписи сторон

| | |
|---|---|
| ДИСТРИБЬЮТОР | КОНТРАГЕНТ |
| ООО «СКАУТ МАШИНЕРИ РУС» | Наименование: _____ |
| ОГРН 1227700437469 | ОГРН: _____ |
| ИНН 9704151612 / КПП 770401001 | ИНН / КПП: _____ |
| Директор Титов Владимир Александрович | Должность, ФИО: _____ |
| Подпись: _____ | Подпись: _____ |
| М. П. (при наличии) | М. П. (при наличии) |