

Договір
дистрибуції насіння кукурудзи та соняшнику
(від оригінатора(виробника) до дистриб'ютора

Місто _____ «_____» 202_р.

Товариство з обмеженою відповідальністю «_____» іменоване надалі «Продавець», в особі директора _____, що діє на підставі Статуту, з одного боку, та Товариство з обмеженою відповідальністю «_____» іменоване надалі «Дистриб'ютор», в особі директора, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, спільно названі – «Сторони», уклали цей договір про наступне:

ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

У тексті цього договору (далі за текстом – «Договір») використовуються такі визначення:

Дистриб'ютор – юридична особа, яка набуває насіння кукурудзи та соняшнику (надалі -Товар) у виробника (надалі – Продавець) за Договором, що здійснює узгоджену з Продавцем збутову політику у відповідній зоні відповідальності та виконує умови Договору.

Зона відповідальності - (район, місто, область).

Клієнти – юридичні особи та/або підприємці-фізичні особи (без утворення юридичної особи), які є кінцевими споживачами та набувають Товар Продавця на підставі відповідного договору поставки/купівлі-продажу, укладеного між Клієнтами та Дистриб'ютором.

Збутова політика – комплекс заходів щодо оптової та роздрібної реалізації Товару Продавця, що здійснюються Дистриб'ютором з метою стимулювання збуту Товару.

Партія Товару – щомісячна відвантажена кількість Товару.

Товар – насіння кукурудзи та соняшнику.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Продавець зобов'язується поставити, а Дистриб'ютор сплатити та прийняти Товар для подальшої реалізації у першочерговому порядку Клієнтам, які перебувають у межах зони відповідальності Дистриб'ютора.

1.2. Найменування, кількість, асортимент Товару визначається відповідно до заявки, погодженої Сторонами та невід'ємної частини Договору.

2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

2.1. Дистриб'ютор зобов'язаний:

2.1.1. Прийняти та сплатити Товар у повному обсязі згідно з заявками погодженими Сторонами.

2.1.2. Брати участь у акціях, які проводяться Продавцем, спрямованих на стимулювання реалізації Товару.

2.1.3. Проводити збутову політику, погоджену із Продавцем.

2.1.4. Стимулювати збут Товару в зоні відповідальності Дистриб'ютора шляхом проведення погоджених з Продавцем заходів.

2.1.5. Надавати на вимогу Продавця офіційні прайс-листи та інші документи, що належать до діяльності з реалізації Товару.

2.1.6. Надавати на вимогу Продавця документацію про реалізацію Товару своїм контрагентам (в т.ч. інформацію щодо залишків Товару на складах, дебіторську заборгованість контрагентів перед Дистриб'ютором, а також допускати Продавця на всі території, які займає Дистриб'ютор, з метою перевірки виконання умов Договору.

2.2. Продавець зобов'язаний:

2.2.1. Надавати Дистриб'ютору рахунок-фактуру, товарну накладну на Товар відповідно до чинного законодавства, а також необхідні сертифікати.

2.2.2. Надавати консалтингову та маркетингову підтримку у порядку та на умовах додатково узгоджених Сторонами.

3. ПОРЯДОК ТА СТРОКИ ПОСТАВОК

3.1. Дистриб'ютор не пізніше ніж за * (***) робочих днів до закінчення поточного місяця спрямовує для погодження Продавцю план відвантаження Товару на наступний місяць для його погодження.

3.2. Продавець має право в односторонньому порядку змінити щомісячний план відвантаження у бік зменшення у разі виникнення виробничої необхідності, а також в інших випадках, пов'язаних з діяльністю Продавця.