

ООО «КЗ «Ростсельмаш», именуемое в дальнейшем «Предприятие (Продавец)», в лице Директора Департамента продаж по РФ Восток Статияди Р.А., действующего на основании доверенности № Д-202 от 16.11.2023 г., с одной стороны, и ООО Торговая компания «Европа», именуемое в дальнейшем «Дилер (Покупатель)», в лице Коммерческого директора Перевозчикова Р.А., действующего на основании доверенности № 44/24 от 15.05.2024г., с другой стороны, вместе именуемые Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1 Предприятие (Продавец) присваивает ООО Торговая компания «Европа» статус Дилера (Покупателя) 1 уровня на условно закрепленной территории Алтайский край по реализации Продукции в объемах и на условиях, определенных настоящим Договором.

1.2 Цена, номенклатура, количество Продукции, условия оплаты и условия отгрузки указываются в спецификациях, которые будут являться неотъемлемой частью настоящего договора поставки.

1.3 Настоящий договор определяет основные условия взаимоотношений сторон по поставке Продукции и общий объем поставляемой Продукции на условно закрепленную территорию в пределах срока действия настоящего Договора. Действие условий настоящего Договора поставки распространяется на Продукцию из планов Дилера (Покупателя) на период с 1 января 2025 года по 31 декабря 2025 года (далее - отчетный год).

1.4 Дилер (Покупатель) продает Продукцию конечному покупателю в пределах условно закрепленной за ним территории от своего имени и под свою ответственность, действуя как самостоятельное юридическое лицо.

1.5 «Продукция» - (техника) - сельскохозяйственная техника, выпускаемая на предприятиях Предприятия (Продавца): зерно и кормоуборочные комбайны, косилки самоходные универсальные КСУ/КСУ2 (ШС), тракторы с шарнирно-сочлененной рамой 2000/2001 4WD, тракторы с классической рамой 1002 MFWD, адаптеры и приспособления (жатки для уборки зерновых культур, подсолнечника, кукурузы, рапса, подборщики, платформы-подборщики, копнители, измельчители и др.) и др.

Предприятие (Продавец) оставляет за собой право дополнять перечень Продукции, на которую распространяется действие настоящего Договора поставки.

1.5.1 «Уцененная продукция» - под уцененной понимается Продукция, находившаяся на длительном хранении, бывшая в эксплуатации, принимавшая участие в демонстрационных показах и (или) имеющая дефекты.

1.6 «Дилер Компании Ростсельмаш» - Дилер - юридическое лицо, осуществляющее на условно закрепленной территории согласно Стандартам Ростсельмаш весь комплекс услуг по:

- продаже Продукции Предприятия (Продавца);
- сервисному обслуживанию Продукции (на основании дополнительно заключаемого договора на сервисное обслуживание);
- продаже запасных частей (на основании дополнительно заключаемого договора);
- продвижению продукции Предприятия (Продавца), выполнению маркетинговых мероприятий (на основании дополнительно заключаемого договора).

«Региональный представитель» - Покупатель – юридическое лицо, заключившее с Предприятием (Продавцом) соглашение и (или) Договор поставки на условно закрепленную территорию.

1.7. В зависимости от вклада в укрепление рыночных позиций, степени развития организации и системы продаж Продукции конечному покупателю, при определении коммерческих условий сотрудничества к Дилеру (Покупателю) по продаже Продукции будет применяться дифференцированный подход.

Таблица 1 классификации требований

Таблица классификации требований к участникам программы до 31.12.2025 года

Статус	Соответствие стандартам продаж, Маркетинга, сервиса	Номенклатурное планирование	Выполнение накопительного плана закупок, шт.	Условное закрепление территории
Дилер	+	+	по всем видам техники	+
РП по продаже техники	+/-	+	по одному или нескольким видам техники	+
Покупатель	-	-	-	-

* Возможен пересмотр статуса партнера по усмотрению Предприятия (Продавца) в зависимости от результатов проведения оценки на соответствие ДСР.

1.8 **«Конечный покупатель»** – юридическое или физическое лицо, которому Дилер (Покупатель) реализует Продукцию Предприятия (Продавца).

1.9 **«Территория»** – наименование условно закрепленной за Дилером (Покупателем) территории, где Дилер (Покупатель) уполномочен осуществлять свою деятельность по реализации, продвижению и техническому обслуживанию Продукции.

- **Регион** – Федеральный округ;
- **Субъект** – муниципальное образование;
- **Район** – административный район муниципального образования.

1.10 **«Дилерский стандарт Ростсельмаш»** (далее ДСР) – набор сформулированных требований и условий Стандарта продаж и Стандарта маркетинга, предъявляемых к партнерам Предприятия (Продавца) в рамках осуществляемой ими деятельности, с целью максимального удовлетворения нужд конечных покупателей в Продукции Предприятия (Продавца) в количественном и качественном аспекте.

Дилерский стандарт Ростсельмаш является неотъемлемой частью корпоративной стратегии Предприятия (Продавца), а также:

- международным – применяется на всех рынках, где представлены интересы Предприятия (Продавца);

- фундаментальным – содержит основополагающие элементы, направленные на удовлетворение потребностей конечного покупателя;

- единым – соответствует общим требованиям в зависимости от статуса организации, представляющей интересы Предприятия (Продавца) на условно закрепленной территории;

- обязательным – каждый дилерский центр Ростсельмаш обязан следовать этим правилам.

1.11 **«Уровень развития Дилера»** – рейтинг Дилера по направлениям Стандарт продаж, Стандарт маркетинга, Стандарт Сервиса объединенные в один – Дилерский стандарт Ростсельмаш (ДСР). Присваивается Дилеру (Покупателю) по всем направлениям одновременно и влияет на размер скидки в зависимости от достижения одного из 3-х уровней развития, согласно табл. 2, 3.

1.11.1 Оценка Дилера (Покупателя) на соответствие ДСР производится не более 2 раз в год. Планово – в начале отчетного периода и в конце. Внепланово, не более 1 раза в год, по заявке Дилера (Покупателя), но при условии положительно пройденной оценки, с устранением ранее выявленных нарушений.

Уведомление о плановой и внеплановой проверке направляется Дилеру (Покупателю) не позднее чем за 1 день до проведения оценки.

1.11.2 Оценку Дилера (Покупателя) на соответствие ДСР осуществляет комиссия в составе группы согласно распоряжению 1-го заместителя генерального директора – директора ЦПМиС.

1.11.3 По итогам оценки уровень развития Дилера (Покупателя) может быть изменен, о чем Предприятие (Продавец) направляет Дилеру (Покупателю) Уведомление (Приложение 11 к настоящему договору поставки). С даты, указанной в Уведомлении статус считается измененным. С этой даты применяются скидки и преференции, соответствующие новому уровню (категории).

1.12 **Базовая цена** – единая цена, действующая для всех Дилеров (Покупателей) на территории РФ при закупке с территории Предприятия (Продавца), предусмотренная для целей расчета и предоставления скидок Дилерам (Покупателям), выраженная в рублях.

1.12.1 Предприятие (Продавец) оставляет за собой право на изменение цены Продукции в любом периоде. Данные повышения могут быть связаны с существенными причинами, влияющими на увеличение себестоимости Продукции (изменение макро и микроэкономических факторов; увеличение стоимости видов ТЭР, сырья, курса валют, ключевой ставки ЦБ РФ и др.)

1.13 **Рекомендованная розничная цена** – рекомендованная цена продажи Продукции Дилером (Покупателем) конечному покупателю. Рассчитывается индивидуально Дилером (Покупателем) как сумма Базовой цены Продукции и расходов по ее транспортировке от Предприятия (Продавца) до Дилера (Покупателя), а также иных рыночных показателей.

1.14 **Отпускная цена** – цена продажи Продукции Дилеру (Покупателю) Предприятием (Продавцом). Рассчитывается от Базовой цены за вычетом суммы всех скидок.

1.14.1. Отпускная цена на Продукцию, при продаже Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю), складывается исходя из рыночных условий, сложившихся на момент подписания спецификации, а так же с учетом влияния условий Постановления Правительства 1432, позволяющее конечным покупателям приобретать Продукцию Предприятия (Продавца) по более низким ценам.

Если в процессе исполнения договора возникнут обстоятельства, по причине которых рыночная стоимость товара может измениться, в частности, изменение условий по Постановлению 1432 то цена может быть пересмотрена, в том числе на стадии реализации продукции Дилером (Покупателем) конечному покупателю.

Условия изменения отпускной цены согласовываются в договоре.

1.14.2. Отпускная цена Продукции по ППРФ 1432 для Дилера (Покупателя) – окончательная стоимость Продукции после предоставления всех скидок, по которой Дилер (Покупатель) приобрел ее у Предприятия (Продавца) и подлежащая оплате в соответствии с условиями Договора.

Отпускная цена Продукции по ППРФ 1432 для Покупателя по 1432 – окончательная стоимость продукции, по которой Покупатель по 1432 приобрел ее у Дилера (Покупателя) после предоставления всех скидок и подлежащая оплате в соответствии с условиями Договора.

1.15 Прайс-лист по 1432 (справка) – перечень моделей Продукции и (или) их модификаций, предлагаемых к реализации в соответствующем календарном году, кодов Общероссийского классификатора Продукции по видам экономической деятельности (ОКПД) и цены реализации Продукции (без вычета скидки для Покупателя по 1432 и без учета НДС), предоставленный Предприятием (Продавцом) в Министерство промышленности и торговли РФ и размещаемые в соответствии с условиями ППРФ 1432 на сайте Министерства сельского хозяйства РФ.

Скидка для Покупателя по 1432, предоставляется в размере согласно условиям действующего постановления, для целей участия Предприятия (Продавца) в программе субсидирования. Данная скидка предоставляется Дилеру (Покупателю) исключительно для её трансляции Покупателю по 1432 в целях исполнения Предприятием (Продавцом) и Дилером (Покупателем) Правил предоставления субсидий, утвержденных постановлением Правительства РФ от 27.12.12 №1432 в действующей редакции.

1.16. Классификация сделок.

1.16.1 Коммерческие продажи - покупка конечным покупателем у Дилера (Покупателя) Продукции Предприятия (Продавца) с использованием собственных и/или заемных средств. К коммерческим продажам относятся сделки с использованием компенсаций кредитной ставки из федерального и/или регионального бюджетов. Исключение составляют продажи с участием региональных бюджетных программ, с предоставлением субсидий или дотаций на стоимость Продукции.

1.16.2 Коммерческие продажи с участием федеральных и (или) региональных бюджетных программ - покупка конечным покупателем у Дилера (Покупателя) или у Предприятия (Продавца) Продукции Предприятия (Продавца) по условиям федеральной и (или) региональной бюджетной программы с предоставлением субсидий или специальной скидки конечному покупателю от стоимости Продукции.

Федеральные и (или) региональные бюджетные программы – программы, согласованные между Предприятием (Продавцом) и (или) Министерствами сельского хозяйства РФ/регионов, Минпромторгом РФ, Администрациями субъектов, а также имеющие индивидуальную ценовую политику и связанные с предоставлением специальной скидки или выделением субсидий конечному покупателю.

! В случае вступления в действие федеральной и (или) региональной бюджетной программы, условия настоящего Договора поставки для Дилера (Покупателя) данного региона (субъекта) могут быть пересмотрены по инициативе Предприятия (Продавца). В связи с этим с Дилером (Покупателем) заключается дополнительное соглашение к настоящему Договору поставки.

1.16.3 Продажи через АО «Росагролизинг» (РАЛ) (для случаев прямой закупки Продукции Предприятия (Продавца) АО «Росагролизинг» у Предприятия (Продавца) в рамках Договора купли-продажи между АО «Росагролизинг» и Предприятием (Продавцом)) – покупка конечным покупателем Продукции Предприятия (Продавца) с использованием финансовой схемы АО «Росагролизинг». Такая сделка засчитывается в исполнение Договорного плана Дилеру (Покупателю) путем снижения годового плана закупок при условии, что Дилер (Покупатель) планировал поставленную единицу Продукции в месяце ППС, а также вносил аванс в соответствии с условиями настоящего Договора поставки.

1.16.3.1 Все виды преференций, установленные настоящим Договором поставки, не предоставляются Дилеру (Покупателю) на Продукцию, поставленную через АО «Росагролизинг», в случае прямой закупки Продукции Предприятия (Продавца) АО «Росагролизингом» у Предприятия (Продавца) в рамках Договора купли-продажи между АО «Росагролизинг» и Предприятием (Продавцом).

1.17. Программы Трейд Маркетинга (Программы ТМ) – специальные программы стимулирования спроса на Продукцию Предприятия (Продавца), инициированные Предприятием (Продавцом) и/или Дилером (Покупателем) и направленные на стимулирование продаж Продукции.

1.18. Остальные понятия трактуются и используются исходя из контекста, в котором они используются в настоящем Договоре.

2. ПЛАН ЗАКУПОК. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

2.1 Планирование продаж

2.1.1 Договорной план – рассчитывается и устанавливается каждому Дилеру (Покупателю) Предприятием (Продавцом) по типам Продукции (ЗУК, КУК, КСУ/КСУ-2, адаптерам, ТРшср, ТРклр), на отчетный календарный год, исходя из потенциала региона и стратегических задач по освоению, удержанию и (или) увеличению доли присутствия Предприятия (Продавца) на рынке.

2.1.2 Дилер (Покупатель) вправе принять план в размере менее 100% от установленного Предприятием (Продавцом). Принятый Дилером (Покупателем) план фиксируется в Протоколе согласования договорного плана закупок (Приложение № 7 к настоящему договору) и отражается в Договорной

спецификации (далее ДС) – Приложение № 1, являющейся неотъемлемой частью настоящего Договора поставки.

2.1.2.1. Распределение принятого Дилером (Покупателем) годового объема закупки в единицах по видам продуктов отражается в Договорной спецификации (Приложение 1 к настоящему договору) и зависит от климатической зоны субъекта, в котором работает Дилер (Покупатель).

2.1.2.2. С целью организации производства необходимых модификаций продуктов (ППП), планирование закупок на будущий календарный год Дилером (Покупателем) осуществляется до начала отчетного года в период с 01 июля по 16 июля путем передачи Предприятию (Продавцу) приложения к Договорной спецификации по каждому типу продукции в разрезе модификаций (УК).

2.1.2.3 В случае, если Дилером (Покупателем) в конкретном месяце не была предусмотрена к закупке необходимая модификация, то Дилер (Покупатель) может произвести дополнительный заказ не ранее, чем за 12 месяцев, путем направления письма в адрес Предприятия (Продавца), с просьбой об увеличении Договорной спецификации и/или Плана продаж и производства под ФАХ, с указанием месяца поставки и типа Продукции/модификации. В случае наличия возможности поставки Продукции по дополнительному заказу, Предприятие (Продавец) направляет Дилеру (Покупателю) дополнительное соглашение с увеличенной Договорной спецификацией и/или Плана продаж и производства под ФАХ.

Предприятие (Продавец) вправе произвести поставку Продукции по дополнительному заказу ранее, чем через 12 месяцев. В этом случае Дилеру (Покупателю) направляется уведомление о готовности Продукции к поставке.

2.1.2.4 Договор поставки на будущий отчетный период заключается не позднее 31 октября года, предшествующего будущему календарному году. Исключения составляют Дилеры, сотрудничество с которыми начинается позже данной даты.

2.1.3 Договорная спецификация (Приложение 1) для каждого Дилера (Покупателя) индивидуальная.

2.1.4 Если в территорию условного закрепления Дилера (Покупателя) входит более одной области, с ним подписывается один Договор поставки, в котором отражены планы по каждой условно закрепленной территории.

2.1.5 Договорной план Дилера (Покупателя) в течение года может быть скорректирован по количеству в сторону понижения или в сторону увеличения.

2.1.5.1 Снижение Договорного плана Дилера (Покупателя) в течение года возможно только по обоюдному согласию сторон по следующим причинам:

Причина №1: Неблагоприятные природно-климатические условия сложившиеся в регионе, повлекшие существенные потери урожая и, как результат, резкое снижение покупательского спроса на Продукцию. Снижение плана по причине №1 возможно не ранее чем с 01 мая.

Причина №2: Бюджетные продажи в регион при прямой закупке Продукции Предприятия (Продавца) АО «Росагролизинг» в рамках Договора купли-продажи между АО «Росагролизинг» и Предприятием (Продавцом). В этом случае Договорная спецификация Дилера (Покупателя) может быть сокращена на количество единиц Продукции, реализованное в регионе через АО «Росагролизинг» (только для случаев прямой закупки Продукции АО «Росагролизинг» у Предприятия (Продавца) в период действия настоящего договора поставки).

Модификация, количество, территориальная принадлежность (субъект, район) реализованной через АО Росагролизинг Продукции Предприятия (Продавца) фиксируется в счете на оплату, выставленном Предприятием (Продавцом) для АО Росагролизинг перед оформлением отгрузочных документов (товарной накладной) в которых указывается адрес лизингополучателя.

Причина №3: Бюджетные продажи Продукции Предприятия (Продавца) в регион при прямой закупке государственными предприятиями/учреждениями или организациями, уполномоченными осуществлять закупки за счет бюджетных средств, а также прямая продажа Продукции Предприятием (Продавцом) конечным покупателям.

Причина №4: Продажи в регион другими Дилерами (Покупателями).

Причина №5: Изменение макро- и микроэкономических факторов, оказывающих прямое либо косвенное влияние на выпуск Продукции, что влечет за собой не выполнение Предприятием (Продавцом) обязательств по поставке Продукции в отчетных месяцах отчетного года, а Дилером (Покупателем) – невыполнение планов, отраженных в Договорной спецификации.

Изменение планов Договорных спецификаций оформляется сторонами по результатам выпуска Продукции отчетного года.

2.1.5.1.1 Снижение плана Дилера (Покупателя) по вышеуказанным причинам фиксируется в дополнительном соглашении к настоящему Договору поставки и осуществляется на следующих основаниях:

- Основание №1: пакет документов, подтверждающих необходимость снижения плана:
 - по причине 1: справка из департамента АПК данного региона о снижении посевных площадей, валового сбора зерна, снижении урожайности с указанием конкретных природно-климатических явлений, вызвавших такие последствия;
 - по причине 2: Ежемесячный отчет ОПиО ДОУП Предприятия (Продавца) по реализации Продукции с указанием УК Продукции; количества; даты фактического отпуска Продукции в адрес АО «Росагролизинг»;

наименование лизингополучателя; субъект РФ, в котором зарегистрирован ЛП; условно закрепленный за Дилером (Покупателем); принадлежность УК к плану Дилера (Покупателя) в месяце фактического ППС, исполнение обязательств Дилером (Покупателем) по внесению аванса.

- по причине 3: результаты открытого конкурса (тендера) по данному региону с указанием организации, уполномоченной проводить закупки Продукции Предприятия (Продавца) на бюджетной основе, договор и спецификация поставки Продукции Предприятия (Продавца) с указанной организацией или ПСМ с отметками/Выписка из электронного ПСМ, подтверждающими данные производителя и покупателя;

- по причине 4: ПСМ/Выписка из электронного ПСМ с указанием дилерского центра и конечного владельца техники и (или) справка из Гостехнадзора региона куда продана Продукция;

- по причине 5: информации по форме Приложения 14, утвержденной 1-м заместителем генерального директора - директором ЦПМиС.

• Основание №2: письма Дилера (Покупателя) с разрешающей визой 1-го заместителя генерального директора -директора ЦПМиС Предприятия (Продавца).

2.1.6 В исключительных случаях Предприятие (Продавец) вправе по ходатайству Дилера (Покупателя) производить перераспределение ассортимента Продукции (уменьшение одной позиции за счет увеличения другой) внутри плана при условии, что стоимость Продукции, на которую уменьшается план, равна или ниже стоимости Продукции, количество которой будет пропорционально увеличено. Основанием для такого изменения планов является письмо Дилера (Покупателя) и экономическое обоснование с визой 1-го заместителя генерального директора – директора ЦПМиС Предприятия (Продавца).

2.1.6.1 В случаях если Продукция, указанная в Договорной спецификации, не может быть поставлена Предприятием (Продавцом), то Предприятие (Продавец) вправе произвести перенос отдельных видов Продукции и/или замену одной модификации на другую (альтернативную) и согласовать с Дилером (Покупателем) изменения путем заключения Дополнительного соглашения и/или изменения Договорной спецификации.

Перенос Продукции из одного месяца в другой может производиться и при изменении макро- и микроэкономических факторов, влияющих на выпуск Продукции. Основанием для переноса является Отчет "Реестр заявок ЦРП" на 01 число месяца следующего за отчетным, в котором указаны причины несостоявшихся ППС с визой начальника Бюро операционно-транспортной логистики.

2.1.7 Увеличение плана осуществляется на основании Уведомления об увеличении плана Предприятия (Продавца) и Договорной спецификации в адрес Дилера (Покупателя) за подписью директора Департамента продаж (макрорегиона) Предприятия (Продавца). Новые показатели плана становятся обязательными для Сторон с момента получения Предприятием (Продавцом) письма подтверждения о получении Дилером (Покупателем) Уведомления об увеличении плана или почтового уведомления о получении Дилером (Покупателем) измененного плана от Предприятия (Продавца) либо иного подтверждения получения Дилером (Покупателем) Уведомления об увеличении плана. Стороны также вправе закрепить данное увеличение плана в дополнительном соглашении к настоящему договору поставки.

2.1.8 Изменения количества любого из типов Продукции (ЗУК, КУК, КСУ, ТРшср, ТРклр) по месяцам в течение года без изменения годового количества по типам Продукции, в том числе перенос Продукции в связи с изменением макро- и микроэкономических факторов, влияющих на выпуск Продукции могут производиться по согласованию Сторон, путем заключения Дополнительного соглашения между Сторонами с одновременным подписанием новой редакции Договорной спецификации (Приложение 1).

2.1.9 Изменение количества любого из типов Продукции (ЗУК, КУК, КСУ, ТРшср, ТРклр) в течение любого из месяцев текущего года по любой из вышеперечисленных причин, в том числе в связи с изменением макро- и микроэкономических факторов, влияющих на выпуск Продукции, с изменением годового количества по типам Продукции оформляется путем заключения Дополнительного соглашения между Сторонами с одновременным подписанием новой редакции Договорной спецификации (Приложение 1).

2.1.10 Для целей планирования Предприятием (Продавцом) производства Продукции на отчетный период под потребности хозяйств Федеральных агрохолдингов (далее ФАХ) в период с 01 июля по 16 июля Дилер (Покупатель) совместно с сотрудниками Департамента по работе с ключевыми клиентами Предприятия (Продавца) предоставляют Предприятию (Продавцу) приложения к Плану продаж и производства под ФАХ по каждому типу продукции в разрезе модификаций (УК), не позднее 01 октября формируется «План продаж и производства под Федеральные холдинги» на отчетный период (Приложение 1А к настоящему договору).

2.2 В случае, если у Дилера (Покупателя) нет в наличии Продукции, а срок поставки Предприятием (Продавцом) не устраивает Покупателя (конечного покупателя (КП)/Лизинговую компанию (ЛК)), то Дилер (Покупатель) вправе согласовать (письменно) возможность поставки такой единицы Продукции Покупателю на условно закрепленной за ним территории, другим Дилерским центром. При этом Дилер (Покупатель), который будет поставлять Продукцию, в таких случаях дает согласие на увеличение своего плана закупок на количество поставленной Продукции, при этом план закупок у Дилера (Покупателя) не имеющего на складе Продукцию сокращается по письменному ходатайству.

2.3 Условия предоставления скидок и преференций

2.3.1 Предприятие (Продавец) предоставляет Дилеру (Покупателю) следующие виды скидок и преференций:



2.3.1.1 за тракторы серии 1002 MFWD, 2000/2001 4WD, комбайны и адаптеры в комплектации и вне (ЗУК, КУК, КСУ) за исключением комбайна серии NOVA, Дон-680, КСУ2 и адаптеры к ним, а также F1300, опции к F 1300, жатку ЖР-750 МН 300: дилерскую скидку; скидку за выполнение накопительного плана закупок по всем продуктам; скидку за планирование; годовую премию, а также скидку за ускорение оплаты;

2.3.1.2 за комбайн серии NOVA, Дон-680, КСУ2 и адаптеры к ним, а также F1300, опции к F 1300, жатку ЖР-750 МН 300: дилерскую скидку.

2.3.1.3 На Продукцию, реализуемую в рамках ППРФ 1432, Дилеру (Покупателю) предоставляются преференции в соответствии с текущими условиями настоящего Договора поставки, и применяются к стоимости Продукции, после предоставления скидки для Покупателя по 1432 в действующей редакции от прайс-листа по 1432.

2.3.1.4 На Продукцию, реализуемую вне ППРФ 1432, скидки предоставляются в рамках действующих условий настоящего договора от базовой стоимости.

2.3.1.5 Иные дополнительные скидки на Продукцию Предприятия (Продавца) предоставляются Дилеру (Покупателю) согласно проводимым Предприятием (Продавцом) программам стимулирования спроса и Положению о скидках.

Табл.2 СВОДНАЯ ТАБЛИЦА СКИДОК И ПРЕМИЙ ПО ТРАКТОРАМ, КОМБАЙНАМ И АДАПТЕРАМ ДЛЯ ДИЛЕРА, принявшего 100% плана и более (За исключением Продукции, указанной в Таблице 4)

№	СТРУКТУРА ПРЕФЕРЕНЦИЙ	РАЗМЕР, %
	ПРОДУКЦИЯ	Тракторы серии 1002 MFWD, 2000/2001 4WD, Комбайны и адаптеры
1.	ДИЛЕРСКАЯ СКИДКА	одна из, согласно уровню развития ДЦ:
1.1	с 1 по 15 число месяца	
1.1.1	за 1 уровень	11%/12%**
1.1.2	за 2 уровень	9%
1.1.3	за 3 уровень	8%
1.2	после 15 числа месяца*	1%
2.	СКИДКА ЗА ПЛАНИРОВАНИЕ	4%
3.	СКИДКА ЗА УСКОРЕНИЕ ОПЛАТЫ	2%
4.	СКИДКА ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ НАКОПИТЕЛЬНОГО ПЛАНА ЗАКУПОК ПО ВСЕМ ПРОДУКТАМ на 20 число	4%
5.	ГODOVAYA ПРЕМИЯ	одна из:
5.1	при достижении целевого показателя доли рынка РФ	4%
5.2	при выполнении плана в ед. по каждой модели комбайнов, адаптеров и групп серий тракторов в отдельности, заявленного в ДС не менее 100% и поставка в рынок всех самоходных машин, закупленных с 01.01 по 20.11	2%

Табл. 3 СВОДНАЯ ТАБЛИЦА СКИДОК И ПРЕМИЙ ПО ТРАКТОРАМ, КОМБАЙНАМ И АДАПТЕРАМ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ И ДИЛЕРА, принявшего менее 100% плана (За исключением Продукции, указанной в Таблице 4).

№	СТРУКТУРА ПРЕФЕРЕНЦИЙ	РАЗМЕР, %
	ПРОДУКЦИЯ	Тракторы серии 1002 MFWD, 2000/2001 4WD, Комбайны и адаптеры
1.	ДИЛЕРСКАЯ СКИДКА	одна из
1.1	с 1 по 15 число месяца	5%
1.2	после 15 числа месяца*	1%
2.	СКИДКА ЗА ПЛАНИРОВАНИЕ	2%
3.	СКИДКА ЗА УСКОРЕНИЕ ОПЛАТЫ	2%
4.	СКИДКА ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ НАКОПИТЕЛЬНОГО ПЛАНА ЗАКУПОК ПО ВСЕМ ПРОДУКТАМ на 20 число	2%

5.	ГODOVAYA ПРЕМИЯ	одна из:
5.1	при достижении целевого показателя доли рынка РФ	4%
5.2	при выполнении плана в ед. по каждой модели комбайнов, адаптеров и групп серии тракторов в отдельности, заявленного в ДС не менее 100% и поставка в рынок всех самоходных машин, закупленных с 01.01 по 20.11	2%

*После 15 числа текущего месяца Дилер (покупатель) может получить полную причитающуюся ему дилерскую скидку (более 1%, согласно табл. 2, 3, 4), при условии оплаты на 100% за Продукцию в течение 30 кал. дней, независимо от даты ППС, при этом аванс в размере 15% должен быть внесен в течение 4 раб. дней, но не позднее последнего банковского дня текущего месяца

**Дилерская скидка в размере 12% предоставляется Дилеру (Покупателю), имеющему 1 уровень развития и выполнившему план закупки 2024 года по комбайнам и тракторам на 80% и более.

2.3.2 Дополнительные условия:

2.3.2.1 На отдельные модели Продукции размер скидок ограничен (Табл. 4)

Таблица 4

№	Продукция	Размер дилерской скидки для ДЦ всех уровней/РП	Размер годовой премии
1	комбайны серии NOVA, Дон-680, КСУ2 и адаптеры к ним, а также F1300, опции к F 1300, жатка ЖР-750 МН 300	10%	0%

Другие виды скидок и иных преференций (в т.ч. премий) на указанную в Табл.4 Продукцию не предоставляются.

2.3.2.2 На уцененные комбайны, адаптеры и тракторы предоставляются скидки, предусмотренные для соответствующего вида Продукции настоящим Договором поставки, но уцененная Продукция считается реализованной по специальным условиям (ценам).

2.3.2.3 Закупка уцененной Продукции засчитывается Дилеру (Покупателю) в план закупок соответствующего вида Продукции, но премии на нее не начисляются и не выплачиваются, т.к. Продукция считается реализованной по специальным условиям (ценам).

2.3.2.4 При закупке Продукции под ФАХ (хозяйства ФАХ) предоставляются все скидки, предусмотренные настоящим договором поставки, сложившиеся на момент заключения Спецификации.

При реализации продукции под ФАХ в рамках условий конкурентной сделки, когда необходима доп. скидка от Предприятия (Продавца), то Дилеру (Покупателю) предоставляется дополнительная скидка в размере, при котором у Дилера (Покупателя) останется не более 7%, в случае, если Дилер (Покупатель) закупает Продукцию из собственного утвержденного Плана продаж и производства под ФАХ (Приложение 1А) и не более 5% – в случае закупки Продукции вне утвержденного Плана продаж и производства под ФАХ (Приложение 1А). Указанные условия не распространяются на Продукцию с ограниченным размером преференций (Табл. 4)

2.3.2.5 Продукция, приобретенная Дилером (Покупателем) с участием факторинговых компаний, засчитывается Дилеру (Покупателю) в план закупок в штуках и участвует в начислении премии, но скидки в рамках настоящего Договора поставки на неё не предоставляются, т.к. цена реализации регламентирована специальным прайсом.

2.3.3 Дилерская скидка.

2.3.3.1 Скидка, на Продукцию,купаемую из планов отчетного года, предоставляется Дилеру (Покупателю) в размере согласно Табл. 2, 3, 4.

2.3.3.2 Размер дилерской скидки на Продукцию, за исключением Продукции, указанной в Табл. 4, определяется на дату заключения Спецификации и зависит от следующих параметров:

- Соотношения принятого Дилером (Покупателем) плана к установленному Предприятием (Продавцом) объему, согласно Табл. 2, 3;
- Соответствия занимаемому уровню (категории)
- Даты Заявки (заказа), поданной Дилером (Покупателем) на закупку Продукции и финансовых условий приобретения;
- Наличия/отсутствия просроченной дебиторской задолженности у Дилера (Покупателя);
- Отсутствия нарушений по учету и отчетности в CRM.

2.3.3.3 Размер дилерской скидки на Продукцию, указанную в Табл. 4, определяется на дату заключения Спецификации и зависит от Даты Заявки (заказа), поданной Дилером (Покупателем) на закупку Продукции и финансовых условий приобретения.



[Handwritten signature]

2.3.3.4 В счетах на оплату, выставленных из планов отчетного года под заявки Дилера (Покупателя), после 15 числа каждого месяца (начиная с 16 января текущего года) до окончания текущего месяца дилерская скидка на все виды Продукции, указанные в Табл. 2, 3, 4 предоставляется в минимальном размере - 1%.

Если последние дни для подачи заявок, включая 15-е число, являются выходным (не рабочим днём), то счета под заявки, поступившие 15-го числа, выставляются на следующий рабочий день с сохранением дилерских скидок, действующих на момент подачи заявки.

2.3.3.5 Для получения дилерской скидки согласно Табл. 2, 3, 4 в максимальном размере необходимо предоставить Заявку (Заказ) на выставление счета по одному из следующих условий:

- не позднее 15 числа отчетного месяца до 8.00 мск с фин. условиями, предусматривающими оплату до 100% после оформления права собственности (далее ППС) – стандартные фин. условия;

- после 15 числа отчетного месяца с фин. условиями, предусматривающими оплату за Продукцию в размере 100% не позднее последнего банковского дня месяца, в котором выставлена Спецификация, независимо от даты ППС.

На Дилера (Покупателя), выполняющего накопительный план по каждому виду продукции (ЗУК, КУК, серия F, КСУ/КСУ2 (ШС), адаптеров, тракторы ТРшср/ТРклр (серии 2000/2001 4WD, 1002 MFWD)) с учетом текущего месяца, ограничения по минимальному размеру дилерской скидки после 15 числа не действуют.

2.3.3.6 Дилерская скидка предоставляется в процентах от базовой стоимости Продукции.

2.3.3.7 Дилерская скидка по адаптерам, приобретенным в комплектации комбайна, соответствует дилерской скидке того вида Продукции, к которому адаптеры относятся.

2.3.3.8 Для Дилера (Покупателя), имеющего просроченную дебиторскую задолженность перед Предприятием (Продавцом) за Продукцию по любому из ранее заключенных или действующих Договоров поставки, размер дилерской скидки уменьшается на 4% с момента её образования на все виды закупаемой Продукции.

Восстановить максимально допустимый размер дилерской скидки возможно после полного погашения просроченной дебиторской задолженности не зависимо от начала месяца.

2.3.3.9 Для Дилера (Покупателя), допустившего нарушения по учету и отчетности в CRM, размер дилерской скидки уменьшается на 2% с момента установления факта на все виды закупаемой Продукции.

Контроль работы Дилера (Покупателя) в CRM осуществляют Директора Департаментов Продаж (макрорегионов) регулярно, но за 1 рабочий день до окончания отчетного месяца результаты передаются в Департамент развития дилерской сети (далее ДРДС) с предложениями по сохранению/снижению/восстановлению дилерской скидки. ДРДС обеспечивает выборочную проверку и результат по сохранению/снижению/восстановлению дилерской скидки утверждается комиссией в составе Директора Департамента продаж (макрорегиона) и Директора по развитию дилерской сети.

Информацию с перечнем Дилеров (Покупателей) нарушивших правила ведения CRM, в ДОУП подает директор ДРДС не позднее 08.00 по московскому времени, 1-го рабочего дня месяца, следующего за отчетным.

Требования по работе в CRM-системе подробно описаны в документе «Регламент по работе дилерских центров в системе SAP CRM».

Восстановить максимальный размер дилерской скидки, возможно через 2 календарных месяца после снижения, на основании решения комиссии в составе директора ДРДС и директора департамента продаж.

Комиссия вправе ограничить восстановление максимального размера скидки сроком до 6 месяцев, если у Дилера (Покупателя) выявятся нарушения два месяца (календарных) подряд.

2.3.3.10 Повышенная дилерская скидка предоставляется Дилеру (Покупателю) при условии достижения соответствующего уровня развития, в размере согласно Табл. 2.

2.3.3.11 Дилеру (Покупателю), выполнившему годовой план закупок 2024 года по комбайнам и тракторам в размере 80% и более, размер дилерских скидок повышается на +1 уровень, а Дилерским центрам 1 уровня, предоставляется дилерская скидка, увеличенная на 1%. Условия распространяются на всю Продукцию, за исключением Продукции, указанной в Таблице №4. Увеличенные дилерские скидки предоставляются Дилеру (Покупателю) в спецификациях на закупку Продукции из планов 2025 года, по которым ППС не состоялся, с момента достижения выполнения годового плана 2024 года на 80% по комбайнам и тракторам.

2.3.3.12 С начала нового года уровень развития Дилера (Покупателя) и размер повышенной дилерской скидки определяется (подтверждается) проведением плановой оценкой на соответствие ДСР. Если результат оценки на начало отчетного периода не известен, Дилеру (Покупателю) предоставляется скидка, достигнутая при последней оценке.

В случае выявления в течение года несоответствия ранее достигнутого Дилером (Покупателем) уровня развития, выплата повышенной за соответствующий уровень дилерской скидки не производится до следующей оценки.

2.3.3.13 С момента достижения Региональным представителем 3 уровня развития и выше, ему присваивается статус Дилера. С этой даты применяются скидки и преференции, соответствующие новому уровню (категории). Предприятие (Продавец) вправе по ходатайству Дилера (Покупателя) повысить дилерские скидки на Продукцию, срок поставки по которой равен или превышает 3 месяца от даты достижения соответствующего уровня развития, путем заключения Новой редакции спецификации.

2.3.3.14 Если Дилер (Покупатель) в течение отчетного года, допустит снижение уровня развития ниже 3-го, то Предприятие (Продавец) присваивает ему статус Регионального представителя, с предоставлением скидок, предусмотренных в табл. 3 для Регионального представителя, а также Предприятие (Продавец) вправе начать деятельность в данном регионе через другие организации (приоритет имеют действующие дилерские центры и партнеры) и рассмотреть вопрос о прекращении сотрудничества с данным Дилером (Покупателем).

2.3.3.15 Организации, с которой Предприятие (Продавец) заключает Договор поставки на условно закрепленной территории впервые, присваивается статус Дилер (уровень развития ДЦ определяется комиссией представителей Департаментов ЦПМиС в зависимости от имеющейся у организации инфраструктуры, оргструктуры, действующих бизнес-процессов и механизмов и знаний по продвижению продукции) до конца отчетного года, но не более чем на 6 месяцев, с предоставлением преференций, причитающихся Дилеру (Покупателю) настоящим Договором поставки. Срок действия первого Договора поставки, заключенного с новым Дилером в текущем году, составит 6 месяцев или до конца текущего года, какое из событий наступит раньше, с возможностью последующей пролонгации. Решение о пролонгации принимает 1-й заместитель генерального директора – директор ЦПМиС Предприятия (Продавца) по результатам проведения Оценки на соответствие ДСР.

2.3.4 Скидка за планирование

2.3.4.1 Скидка, предоставляется Дилеру (Покупателю) на всю Продукцию, за исключением Продукции, указанной Табл. 4, при условии подачи им, не позднее, чем за 137 календарных дней заказа (заявки) на закупку Продукции четвертого и последующих месяцев, начиная с 15.11.2024 года, в пределах количества УК (учетных кодов), согласно Договорной спецификации и внесение аванса, предусмотренного выбранной в счете/спецификации условиями оплаты в срок действия счета на оплату/спецификации. Скидка предоставляется одновременно с дилерской скидкой в размере согласно Табл. 2, 3, 4.

Пример зависимости даты подачи Заявок на выставление счетов (спецификаций) от плана Дилера (Покупателя), согласно Договорной спецификации (ДС) отчетного календарного года:

Дата подачи Заявки на выставление счета	кол-во дней до месяца поставки	расчетная дата поставки от даты Заявки	Плановый месяц закупки продукции, согласно ДС
24.10.2024	127	28.02.2025	Январь-Февраль 2025
15.11.2024	137	31.03.2025	Март 2025
15.12.2024	137	30.04.2025	Апрель 2025
16.12.2024	137	01.05.2025	Май 2025
15.01.2025	137	31.05.2025	Май 2025
16.01.2025	137	01.06.2025	Июнь 2025

2.3.4.2 Заказ (заявка) на выставление счета (спецификации) со скидкой за планирование, подается по установленной форме в разрезе УК (учетных кодов), а после предоставления счета на оплату подлежат авансированию в течение срока действия счета (спецификации).

2.3.4.3 Скидка за планирование на Продукцию из планов января - февраля будущего отчетного года, предоставляется в счетах, заявки на выставление которых поступили до 8.00 мск 24 октября текущего года, а из планов марта будущего отчетного года - предоставляется в счетах, заявки на выставление которых поступили до 8.00 мск 15 ноября текущего года и т.д.

2.3.4.4 Скидка за планирование с 16 августа по 31 декабря отчетного года, на закупки любого из видов Продукции из планов отчетного года, не предоставляется.

2.3.4.5 Скидки в счетах на оплату Продукции каждого четвертого от текущего месяца соответствуют скидкам, сложившимся на дату выставления счета, с учетом санкций в виде снижения скидки (за просроченную ДЗ, и др.) и перехода на другой уровень (категорию).

Если последние дни для подачи заявок, включая 15-е число, являются выходным (не рабочим днём), то счета под заявки, поступившие 15-го числа, выставляются на следующий рабочий день с сохранением дилерских скидок действующих на момент подачи заявки.

2.3.4.6 После 15 числа каждого месяца, вся не выставленная в счетах Продукция из планов четвертого месяца поступает в свободную продажу всем рынкам сбыта и/или Предприятие (Продавец) корректирует план производства, с целью недопущения затоваривания склада.

2.3.4.7 На этапе подачи Дилером (Покупателем) Заявки на последующий 4-й месяц Предприятие (Продавец) вправе произвести замену учетного кода (УК), снятого с производства или отсутствующего на остатках Предприятия (Продавца) и в производстве отчетного периода, на альтернативный. Спецификация с альтернативным УК передается Дилеру (Покупателю) на подписание.

2.3.4.8 Скидка за планирование на объем отчетного года предоставляется в период с октября предшествующего года по август отчетного года.

2.3.4.9 На Продукцию, закупаемую сверх объема отчетного месяца, согласно Договорной спецификации, за исключением адаптеров, скидка за планирование не предоставляется.

2.3.4.10 Скидка за планирование не предоставляется на Продукцию, указанную в Табл. 4.

2.3.4.11 Скидка за планирование, предоставляется Дилеру (Покупателю) на всю Продукцию, за исключением Продукции Табл. 4 при условии подачи ими, не позднее, чем за 77 календарных дней заказа (заявки) на закупку Продукции второго и последующих месяцев в пределах количества УК (учетных кодов), при закупках Продукции под ФАХ (Приложение 1А к настоящему договору) и внесение аванса в срок действия счета на оплату. Скидка предоставляется одновременно с дилерской скидкой в размере согласно Табл. 2, 3, 4.

2.3.4.12 Скидка за планирование на Продукцию под ФАХ из планов января будущего отчетного года, предоставляется в счетах, заявки на выставление которых поступили до 8.00 мск 15 ноября года, предшествующего отчетному году, а из планов февраля будущего отчетного года - предоставляется в счетах, заявки на выставление которых поступили до 8.00 мск 15 декабря года, предшествующего отчетному году и т.д.

2.3.4.13. Организации, с которой Предприятие (Продавец) заключает Договор поставки на условно закрепленной территории впервые, скидка за планирование на момент начала сотрудничества предоставляется по умолчанию на Продукцию первых четырех месяцев, от даты заключения Договора поставки, при условии подачи Заявок на закупку Продукции из планов первых 4-х месяцев в течение 15 календарных дней, с момента подписания Договора поставки.

2.3.5 Скидка за выполнение накопительного плана закупок по всем продуктам

2.3.5.1 Скидка за выполнение накопительного плана по всем продуктам предоставляется на тракторы 1002/2000/2001 серии, комбайны и адаптеры (за исключением Продукции Табл. 4), при условии выполнения по 20 число текущего месяца (включая 20 число) накопительного плана закупок по всем продуктам в разрезе каждого вида (ЗУК, КУК, КСУ/КСУ2(ШС), адаптеров, ТРшср/ТРклр (серии 2000/2001 4WD, 1002 MFWD) и т.п.), включая план текущего месяца.

При отсутствии Продукции на складе Предприятия (Продавца) в последний день отчетного месяца для возможности проведения ППС и выполнения Дилером (Покупателем) плана, скидка за выполнение накопительного плана для Дилера (Покупателя) сохраняется.

2.3.5.2 Дилеру (Покупателю), выполнившему по 20 число текущего месяца (включая 20 число) накопительный план закупок по всем продуктам в разрезе каждого вида, включая план текущего месяца, по Заявкам на закупку Продукции, поступившим в текущем месяце, со следующего рабочего дня предоставляются все положенные дилерские скидки, согласно Табл. 2,3,4, а также предоставляется скидка за выполнение накопительного плана на весь объем Продукции, за исключением Продукции входящей в Табл. 4.

2.3.5.3 Скидка предоставляется в счетах (Спецификациях) одновременно с дилерской скидкой в размере согласно Табл. 2, 3, 4 выставленных при условии выполнения накопительного плана закупок на момент выставления спецификации.

Например, скидка за выполнение накопительного плана по всем продуктам предоставляется в Спецификациях на Продукцию, выставленных из планов (будущего) отчетного года;

- В октябре текущего года на Продукцию из планов января-февраля и далее будущего года - по результатам выполнения накопительного плана закупок в размере не менее 80% за январь – сентябрь текущего года (с 01.01. по 30.09.);

- В ноябре текущего года на Продукцию из планов марта и далее будущего года - по результатам выполнения накопительного плана закупок в размере не менее 80% за январь – октябрь текущего года (с 01.01. по 31.10.);

- В декабре текущего года на Продукцию из планов апреля и далее будущего года - по результатам выполнения накопительного плана закупок в размере не менее 80% за январь – ноябрь текущего года (с 01.01. по 30.11.);

- В январе отчетного года на Продукцию из планов мая и далее будущего года - по результатам выполнения накопительного плана закупок в размере не менее 80% за январь – декабрь предшествующего отчетному году (с 01.01. по 31.12.);

- В феврале отчетного года на Продукцию из планов июня и далее будущего года - по результатам выполнения накопительного плана закупок в размере не менее 100% за январь отчетного года.

- на Продукцию из планов июня и далее будущего года - по результатам выполнения накопительного плана закупок с 01.01 по 20.01. (включительно) отчетного года (года плана закупок) и т.д.

2.3.5.4 Если Дилер (Покупатель) не выполнил накопительный план отчетного периода года предшествующего отчетному году по всем продуктам, то скидка до конца текущего месяца не предоставляется.

2.3.5.5 Если Дилер (Покупатель) не выполнил накопительный план отчетного года (год плана закупок) по всем продуктам по 20 число текущего месяца включительно, начиная с января отчетного года, то скидка до конца текущего месяца не предоставляется.

2.3.5.6 Начиная с 21 января, скидка предоставляется в период с 21 числа текущего месяца при условии выполнения накопительного плана закупок текущего и будущего месяцев или в период с 1 по 20

число следующего месяца после выполнения накопительного плана по всем продуктам с учетом планов этого месяца.

2.3.5.7 Анализ выполнения накопительного плана закупок по всем продуктам с целью предоставления или не предоставления настоящей скидки рассчитывается автоматически ежедневно, как отношение факта к плану Дилера (Покупателя) и каждому типу Продукции в отдельности и применяется ОПиО ДОУП Предприятия (Продавца) при выставлении счетов (спецификаций).

2.3.5.8 В случае если Дилер (Покупатель), взявший на себя обязательства по выполнению накопительного плана закупок по каждому виду Продукции в отдельности, до 21 числа текущего месяца не выполнил на 100% взятые на себя обязательства, зафиксированные в настоящем Договоре поставки, согласно Договорной спецификации, по одному или нескольким видам Продукции, то скидка за выполнение накопительного плана закупок после 20 числа текущего месяца и с начала будущего месяца не предоставляется.

2.3.5.9 Чтобы вернуть возможность получения скидки за выполнение накопительного плана закупок, Дилеру (Покупателю) необходимо закупить количество Продукции, равное объему недовыполнения плана предыдущих месяцев и выполнить план текущего месяца без скидки за выполнение накопительного плана.

2.3.5.10 Если план по любому из видов Продукции ноль, то это считается выполнением плана для целей предоставления настоящей скидки.

2.3.5.11. Организации, с которой Предприятие (Продавец) заключает Договор поставки на условно закрепленной территории впервые, скидка за выполнение накопительного плана закупок на момент начала сотрудничества предоставляется по умолчанию.

2.3.6 Скидка за ускорение оплаты

2.3.6.1 Скидка за ускорение оплаты предоставляется по Заявкам Дилера (Покупателя) в счетах на оплату с финансовой схемой 100% предоплата, за исключением оплаты векселями.

2.3.6.2 Скидка за ускорение оплаты предоставляется при закупке тракторов, комбайнов, адаптеров, в размере 2% в течение отчетного периода, за исключением уцененной продукции и Продукции, указанной в Табл.4.

2.3.6.3 Количество Продукции, на которые предоставляется данная скидка, ограничено.

2.3.6.4 Если счет, в котором предоставлена данная скидка не оплачивается в течение срока его действия на 100%, то счет аннулируется и обязательства поставки по нему считаются расторгнутыми.

2.3.7 Премия за выполнение годового плана закупок.

2.3.7.1 Премия за выполнение годового плана закупок по тракторам, комбайнам и адаптерам направлена на обеспечение запланированного Предприятием (Продавцом) объема продаж всей Продукции в течение отчетного года и увеличении доли рынка Продукции под брендом Предприятия (Продавца).

2.3.7.2 Премия по тракторам и/или комбайнам и адаптерам, за исключением уцененной продукции и Продукции, указанной в Табл. 4 начисляется Дилеру (Покупателю), согласно Договорной спецификации, по итогам отчетного периода по каждой условно закрепленной территории в отдельности за выполнение одного из следующих показателей работы:

1 показатель - Выполнение годового плана закупок в штуках в размере не менее 100% по адаптерам, по каждому типу Продукции в отдельности (ЗУК, КУК, КСУ/КСУ2, ТРклр, Тршср) по состоянию на 1 число каждого квартала отчетного года (01.04, 01.07, 01.10, 01.01), а также реализация в рынок (реализация первому покупателю Дилером (Покупателем)) самоходной техники, приобретенной у Предприятия (Продавца) в период с 01.01 по 20.11 отчетного года;

2 показатель - Достижение целевого показателя доли рынка по РФ, но не ниже доли рынка, достигнутой в конкретном субъекте на 01 января отчетного года, увеличенного на 2% по каждому типу продукции в отдельности (ЗУК, КУК, КСУ/КСУ2, ТРшср), согласно приложению 8 к настоящему Договору поставки. При 99-100% доле рынка на 01 января для целей получения годовой премии необходимо удержание доли по состоянию на 31.12 на уровне не ниже 100%.

Показатель доли рынка по состоянию на 31.12 текущего года соответствует показателю доли рынка на 01 января следующего за текущим годом.

2.3.7.3 Годовая премия за указанные выше показатели работы дифференцирована, выражена в процентах и ее размер установлен в Табл. 2,3.

2.3.7.4 Годовая премия начисляется за выполнение одного из показателей работы.

2.3.7.5 Если Дилер (Покупатель) выполняет план по обоим из двух вышеперечисленных показателей работы, то годовая премия начисляется в размере, установленном за второй показатель т.к. размер премии выше. Если Дилер (Покупатель) выполнил план 1 показателя и не готов ждать проведение маркетинговых исследований, то по письменному ходатайству Дилера (Покупателя) в адрес Предприятия (Продавца) Годовая премия начисляется за выполнение 1 показателя, при этом рассчитывать на премию по 2-му показателю (за долю рынка) Дилер (Покупатель) не сможет.

2.3.7.6 Премия начисляется по итогам отчетного года на общее количество Продукции, фактически закупленное Дилером (Покупателем) в период с 01 января по 31 декабря отчетного года включительно, включая продажи по сделкам в ФАХ, по каждой условно закрепленной территории в отдельности.



[Handwritten signature]

2.3.7.7 Предприятие (Продавец) вправе дополнить перечень моделей комбайнов и/или серий тракторов Продукции, реализуемые в течение отчетного года, путем заключения Дополнительного соглашения.

2.3.7.8 Если план закупок в штуках, согласно Договорной спецификации, выполнен на 1 число каждого квартала хотя бы по одному типу Продукции (ЗУК, КУК, КСУ/КСУ2, ТРшср, ТРклр) менее чем на 100%, то годовая премия не предоставляется.

2.3.7.9 Если Дилер (Покупатель) реализовал в рынок не всю самоходную технику, закупленную у Предприятия (Продавца) в период с 01 января по 20 ноября, то годовая премия не предоставляется.

2.3.7.10 Для подтверждения фактов реализации до 31 декабря отчетного года Продукции в рынок, закупленной Дилером (Покупателем) с 01 января по 20 ноября отчетного года, Дилер (Покупатель) размещает в CRM товарные накладные (ТОРГ-12/УПД) оформленные надлежащим образом между Дилером (Покупателем) и его Покупателем. Не позднее 31 января года, следующего за отчетным, Дилер (Покупатель) предоставляет Предприятию (Продавцу) сшив ТОРГ-12/УПД заверенный уполномоченным руководителем и главным бухгалтером, до момента подписания Расчета премии. Если в ТОРГ-12/УПД отсутствует идентификация по серийным номерам на самоходную технику, то к ТОРГ-12/УПД необходимо приложить Акт приема-передачи или иной документ, определяющий принадлежность серийного номера с Покупателем и приложенным ТОРГ-12/УПД.

2.3.7.11 Если Дилер (Покупатель) не предоставил отчетные документы в срок и/или предоставил не в полном объеме, либо предоставил не достоверные сведения, то Расчет годовой премии за 1-й показатель не оформляется.

2.3.7.12 Если Дилеру (Покупателю) установлен план по любому типу продукции ноль, то для целей предоставления годовой премии этот показатель засчитывается в выполнение плана на 1 число каждого квартала.

2.3.7.13 Если доля рынка достигнута до целевого показателя по одному из перечисленных типов техники (ЗУК, КУК, КСУ, ТРшср), то годовая премия начисляется и выплачивается на фактически закупленную Продукцию по данному типу техники (ЗУК, КУК, КСУ, ТРшср).

2.3.7.14 Если доля рынка достигнута по ТРшср, то начисление годовой премии производится в том числе на объем фактически закупленных тракторов ТРклр (1002 MFWD).

2.3.7.15 Годовая премия за адаптеры начисляется и выплачивается по типу техники по принадлежности адаптеров к комбайнам.

2.3.7.16 Премия за долю рынка за отчетный год начисляется в течение 30 дней с момента проведения маркетинговых исследований по установлению доли потребления на рынке Продукции производства Предприятия (Продавца) на 31 декабря отчетного года, но не позднее 30 марта года, следующего за отчетным.

2.3.7.17 Премия начисляется и выплачивается Дилеру (Покупателю) за фактически приобретенное количество каждого типа Продукции в отдельности (ЗУК, КУК, КСУ, ТРшср) и рассчитанное по каждому типу Продукции так:

1 этап – из списка субъектов и Дилеров (Покупателей) определяется перечень субъектов и Дилеров (Покупателей), по которым соотношение показателя доли рынка на 31 декабря отчетного года к показателю доли рынка на 01 января отчетного года, увеличенному на 2%, больше либо равно единице по каждому типу Продукции в отдельности (ЗУК, КУК, КСУ, ТРшср);

2 этап – из списка субъектов и Дилеров (Покупателей) после 1 этапа соотношением показателя доли рынка на 31 декабря отчетного года к целевому показателю доли рынка по РФ, согласно приложению 8 по каждому типу Продукции в отдельности больше либо равно единице, определяем перечень субъектов и Дилеров (Покупателей), претендующих на получение премии за достижение целевого показателя доли рынка по РФ, но не ниже доли рынка достигнутой в конкретном субъекте на 01 января отчетного года.

2.3.7.18 Доля рынка для конкретного Дилера (Покупателя) соответствует доли Субъекта, в котором он осуществляет свою деятельность. Показатель доли рынка по каждому типу Продукции в отдельности на 01 января и на 31 декабря отчетного года утверждается приказами генерального директора Предприятия (Продавца) и доводится до Дилера (Покупателя) путем заключения Дополнительного соглашения к настоящему Договору поставки.

2.3.7.19 Выплата годовой премии производится в рублях на расчетный счет Дилера (Покупателя) единовременно в том периоде, когда будет произведена полная (100%) оплата за Продукцию, засчитанную в выполнение плана, согласно Договорной спецификации, а также на которую начислена премия, за исключением Продукции отгруженной в рамках программы «Образование», по которой срок оплаты не наступил.

При этом обязательства по оплате Продукции, закупленной по факторинговым программам, считаются выполненными на момент перехода прав собственности на Продукцию.

2.3.7.20 На Продукцию, реализованную Дилеру (Покупателю) по специальным условиям, премия в рамках настоящего договора не начисляется и не выплачивается, за исключением Продукции, реализованной с участием факторинговых компаний, Продукции реализованной для выставочных площадок, а также Продукции, реализованной в ФАХ (хозяйства ФАХ), если Продукция не являлась уцененной.

2.3.7.21 Специальными считаются условия реализации Продукции по ценам специального прайс-листа, за исключением сделок по факторинговым программам; по программам Трейд-маркетинг или спец программам,

исключающим условия предоставления премии; по финансовой схеме 0/100 с отсрочкой платежа до 183-х календарных дней (за исключением Продукции, реализованной на выставочные площадки); а также с предоставлением разовой и (или) дополнительной скидки «за удержание доли рынка при конкурентной сделке».

2.3.7.22 Годовая премия не предоставляется:

- на Продукцию, указанную в Табл. 4;
- на Продукцию, реализованную АО «Росагролизинг»;
- на Продукцию, реализованную по специальным условиям (ценам);
- на Продукцию, реализованную ООО «КЗ «Ростсельмаш» с разовой скидкой, а также со скидкой «за удержание доли рынка при конкурентной сделке».

2.3.7.23 В случае нарушения Дилером (Покупателем) предусмотренных договором сроков оплаты за продукцию Предприятие (Продавец):

- Вправе в одностороннем порядке снизить размер начисленной премии в 2 раза (50%);
- В порядке исключения в случаях, когда Дилером (Покупателем) достигнуты условия начисления премии за отчетный год (выполнен план закупок), но не оплачены денежные средства за Продукцию, которая засчитана в выполнение плана, в целях ускорения расчетов выплата премии может быть произведена путем проведения зачета взаимных требований (по акту зачета) при условии, что сумма просроченной дебиторской задолженности за Продукцию будет меньше или равна сумме начисленной премии, а также что процесс проведения зачета, не касается сделок оформленных в рамках ППРФ 1432.

2.3.7.24 Если с Дилером (Покупателем) Договор поставки заключен не с начала текущего года, а в течение года, то годовая премия Дилеру (Покупателю), начисляется и выплачивается согласно условиям, действующим для всех Дилеров (Покупателей), за период работы Дилера (Покупателя). При этом план, согласно Договорной спецификации и «Плана продаж и производства под Федеральные холдинги» до момента заключения Договора с Дилером (Покупателем) считается равным 0 (нулю).

2.3.7.25 В случае, изменения отпускной стоимости Продукции (цены реализации Продукции Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю) после начисления годовой премии годовая премия не пересчитывается.

2.3.7.26 Годовая премия не уменьшает стоимость ранее закупленной Продукции.

2.3.8 Порядок изменения цены.

2.3.8.1 При проведении специальных программ стимулирования спроса Предприятие (Продавец) письменно уведомляет Дилера (Покупателя) о периоде действия и условиях их проведения. В случае нарушения Дилером (Покупателем) любого из условий проведения программ стимулирования спроса, в том числе при несвоевременном предоставлении необходимых документов, указанных в условиях проведения программ, стоимость Продукции может быть изменена Предприятием (Продавцом) в одностороннем порядке, с момента получения Предприятием (Продавцом) письма о получении Дилером (Покупателем) Уведомления об увеличении отпускной стоимости Продукции или почтового уведомления о получении Дилером (Покупателем) документов (Уведомление, Расчет отпускной стоимости Продукции) от Предприятия (Продавца). Уведомление так же считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1) Стороны также вправе закрепить данное увеличение стоимости в дополнительном соглашении к настоящему договору.

2.3.8.2 При изменении Предприятием (Продавцом) стоимости Продукции в соответствии с пунктом 2.3.8.1, корректировочный счет фактура оформляется Предприятием (Продавцом) в течение 5 календарных дней с момента получения Предприятием (Продавцом) письма о получении Дилером (Покупателем) Уведомления об увеличении отпускной стоимости Продукции или почтового уведомления о получении Дилером (Покупателем) документов (Уведомление, Расчет отпускной стоимости Продукции) от Предприятия (Продавца), или с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1), или с даты подписания Дилером (Покупателем) Соглашения об изменении отпускной стоимости Продукции (для случаев изменения отпускной стоимости путем двухстороннего подписания Соглашения).

2.3.8.3 В случае, когда Дилер (Покупатель) приобрел Продукцию у Предприятия (Продавца) в рамках ППРФ 1432 с дополнительной скидкой для конечного покупателя и/или со скидкой для Покупателя по 1432, и/или со скидкой по специальной программе (ТМ), но реализовал Продукцию с одним или несколькими из перечисленных нарушений:

- вне условий ППРФ 1432, предусмотренных в т.ч. условиями настоящего Договора поставки;
- не предоставил или предоставил не в полном объеме скидку для конечного покупателя от Предприятия (Продавца) по спец. программе (ТМ);

то Предприятие (Продавец), вправе произвести перерасчет отпускных цен на Продукцию, в том числе на Продукцию, по которой был произведен переход права собственности.

Отпускная стоимость при вышеуказанных ситуациях подлежит изменению в следующем размере:

- увеличению на сумму ранее предоставленных скидок по ППРФ 1432 для конечного покупателя;
- увеличению на разницу между скидкой, положенной для конечного покупателя и фактической суммой скидки, предоставленной от Дилера (Покупателя) конечному покупателю по спец. программе (ТМ);



- увеличению на разницу между скидкой, положенной для конечного покупателя и фактической суммой доп. скидки, предоставленной от Дилера (Покупателя) конечному покупателю.

2.3.8.4 В случае изменения отпускной стоимости на Продукцию, по которой переход права собственности с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) был оформлен ранее, все дилерские и иные скидки для Дилера (Покупателя) и/или конечного покупателя в абсолютном значении сохраняются без изменений.

Данное изменение осуществляется Предприятием (Продавцом) в одностороннем порядке путем направления уведомления об изменении цены в адрес Дилера (Покупателя) с выставлением соответствующего корректировочного счета-фактуры.

При изменении Предприятием (Продавцом) стоимости Продукции в соответствии с настоящим пунктом, корректировочный счет фактура оформляется Предприятием (Продавцом) в течение 5 календарных дней с момента получения Предприятием (Продавцом) письма о получении Дилером (Покупателем) Уведомления об увеличении отпускной стоимости Продукции или почтового уведомления о получении Дилером (Покупателем) документов (Уведомление, Расчет отпускной стоимости Продукции), или с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1) от Предприятия (Продавца) или с даты подписания Дилером (Покупателем) Соглашения об изменении отпускной стоимости Продукции (для случаев изменения отпускной стоимости путем двухстороннего подписания Соглашения).

2.3.8.5 В случае изменения отпускной стоимости на Продукцию, по которой переход права собственности с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) не был оформлен ранее, все дилерские и иные скидки для Дилера (Покупателя) и/или конечного, выраженные в процентах, остаются без изменений. Указанные изменения оформляются путем заключения новой редакции спецификации.

2.3.8.6 Пересмотр отпускных цен осуществляется на основании Уведомления, Расчета отпускной стоимости продукции и корректировочного счета-фактуры для случаев, когда переход права собственности (ППС) оформлен с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) и на основании новой редакции Спецификации, для случаев, если ППС еще не произошел.

2.3.8.7 При изменении цен на материалы и энергоносители, увеличении курса валют, ключевой ставки ЦБ РФ и иных макро и микроэкономических факторов, влияющих на увеличение себестоимости Продукции, а также в случае нарушения сроков оплаты (допущена просрочка платежа) Предприятие (Продавец) вправе пересмотреть цену на Продукцию до момента поступления полной оплаты не более чем на размер, пропорциональный росту соответствующего показателя, послужившего основанием для увеличения цены.

2.3.8.7.1 Если ППС на Продукцию еще не оформлен, то Предприятие (Продавец) оформляет новую редакцию спецификации. В этом случае изменяется прайс (увеличивается), дилерские скидки и скидки по Программам ТМ, выраженные в процентах, сохраняются в процентах, а доп. скидки – сохраняются в абсолютном значении

Спецификация с новой ценой передается Дилеру (Покупателю) на подписание. Дилер (Покупатель) подписывает новую редакцию Спецификации в течение 4 рабочих дней и высылает ее в адрес Предприятия (Продавца). В случае отказа Дилера (Покупателя) в подписании новой редакции спецификации, Предприятие (Продавец) вправе отказаться от поставки полностью, о чем направить Дилеру (Покупателю) соответствующее уведомление.

Уведомление считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1). Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя), указанный в п. 11 настоящего договора.

2.3.8.7.2 Если ППС на Продукцию прошел, то изменение стоимости производится с изменением прайса (увеличивается), при этом дилерские скидки и скидки по Программам ТМ, выраженные в процентах, сохраняются в процентах, а доп. скидки – сохраняются в абсолютном значении, путем оформления следующих документов:

Уведомления, Расчета отпускной стоимости Продукции и корректировочного счета-фактуры.

Уведомление считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1).

2.3.8.7.3 В случае одновременного наступления событий, указанных в п. 2.3.8.1 – 2.3.8.6 и 1.12.1 и/или в п. 2.4 и 1.12.1 изменение стоимости продукции осуществляется на условиях п. 2.3.8.7, если Продукция на момент получения Уведомления о перерасчете не оплачена на 100%.

2.3.8.7.4 Уведомление или новая редакция спецификации могут быть оспорены Дилером (Покупателем) в течение 5-ти (пять) рабочих дней в случае- оплаты Продукции на 100% (по дате зачисления денежных средств на р/с Предприятия (Продавца)) до даты Уведомления/новой редакции спецификации, с предоставлением документов, подтверждающих полную оплату за Продукцию.

2.4 Продажи в рамках Постановления Правительства РФ от 27.12.12 № 1432 (далее ППРФ 1432) в действующей редакции

2.4.1 Целью программы 1432 является покупка конечным покупателем, имеющим статус Покупателя по 1432, согласно требованиям ППРФ 1432, у Предприятия (Продавца) или у Дилера (Покупателя) Продукции Предприятия (Продавца) по цене и на условиях постановления Правительства РФ от 27.12.12 №1432 в

действующей редакции с предоставлением субсидии из федерального бюджета производителю сельскохозяйственной техники на возмещение недополученных доходов в связи с реализацией сельскохозяйственной техники.

Поставка продукции в адрес Покупателя по 1432 осуществляется при наличии лимита субсидии, выделенного Минпромторг РФ ООО «КЗ «Ростсельмаш»

В рамках ППРФ 1432 может реализовываться Продукция, которая содержится в прайсе, размещенном на сайте МСХ.

2.4.2 Участниками программы являются:

- Предприятие (Продавец) – производитель Продукции,
- Дилер (Покупатель) – организация, приобретающая Продукцию у Предприятия (Продавца) с целью последующей реализации Покупателям, имеющим статус, согласно требованиям ППРФ 1432.

- Покупатель по 1432 – отдельный потребитель, являющийся юридическим лицом, или индивидуальным предпринимателем, или гражданином, признанный сельскохозяйственным товаропроизводителем либо осуществляющий производство и (или) переработку продукции растениеводства и (или) животноводства и (или) производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности и (или) готовых кормов для животных, или являющийся лизинговой компанией, приобретающей продукцию для последующей передачи лизингополучателю.

- Российская лизинговая компания (ЛК) – коммерческая организация – резидент РФ, приобретающая в ходе реализации Договора финансовой аренды (лизинга) в собственность Продукцию у Предприятия (Продавца) или Дилера (Покупателя) и предоставляющая ее в качестве предмета договора финансовой аренды (лизинга) лизингополучателям за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование, с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на Продукцию.

- Лизингополучатель по 1432 – гражданин, или индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, заключившие договор финансовой аренды (лизинга) с лизинговой компанией, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями либо осуществляющие производство и (или) переработку продукции птицеводства, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности.

Перечень Участников ППРФ 1432 и требования к ним, установлены «Правилами предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники» в соответствии с ППРФ 1432 в действующей редакции и могут изменяться.

2.4.3 При реализации Продукции Покупателю по 1432 Дилер (Покупатель) обязан:

2.4.3.1. Заключать Договоры купли-продажи с Покупателями по 1432, соответствующими статусу Покупателя в рамках ППРФ 1432 в действующей редакции с предоставлением скидок по ППРФ 1432 для Покупателя по 1432 от цены, установленной для реализации в рамках ППРФ 1432 на отчетный год – год получения субсидии, соответствующий году в котором будет передана Продукция Покупателю по 1432 и от которой предоставляются скидки предусмотренные ППРФ 1432 для Покупателя по 1432.

Скидка для Покупателя по 1432 от Предприятия (Продавца) Дилеру (Покупателю) предоставляется в размере, не менее чем установленном ППРФ 1432 в действующей редакции от цены прайс-листа, предоставленного в Минпромторг, согласно требованиям ППРФ 1432 на отчетный период.

2.4.3.1.1 Реализовывать Продукцию, произведенную не ранее 1 января года, предшествующего календарному году, в котором был заключен договор о реализации такой Продукции с Покупателем по 1432.

2.4.3.1.2 Дата заключения Договора купли-продажи на условиях ППРФ 1432, между Дилером (Покупателем) и Покупателем по 1432 (в т.ч. ЛК) зависит от года реализации (ППС) Покупателю по 1432 и наличия лимита субсидии, как на момент заключения Договора, так и на момент ППС.

Для получения субсидии в отчетном году Договор купли-продажи должен быть заключен не ранее 01 октября года, предшествующего году получения субсидии*, и не позднее 20 ноября года, в котором субсидия планируется к получению Предприятием (Продавцом) (если лимит не будет выбран ранее), а обязательства по передаче (ППС) Продукции от Дилера (Покупателя) к Покупателю по 1432 в таком Договоре соответствуют году получения субсидия.

*Договор купли-продажи Дилера (Покупателя) с Покупателем по 1432 (в т.ч. ЛК) с 01 октября по 31 декабря года, предшествующего году получения субсидии, может заключаться только на Продукцию, которую Дилер (Покупатель) приобрел или законтрактовал (заключена Спецификация) у Предприятия (Продавца) на момент заключения Договора купли-продажи. В остальных случаях – только с письменного согласия Предприятия (Продавца).

2.4.3.2. Предоставить копии доверенностей, действующих на отчетный финансовый год, на главного бухгалтера Дилера (Покупателя), а также уполномоченных на заверение пакетов документов лиц, заверенные руководителем Дилера (Покупателя) и печатью Дилера (Покупателя). Информировать Предприятие (Продавца) в течение года в случае изменения кадрового состава уполномоченных на подписание документов лиц.

2.4.3.3. Выполнить обязательства по оплате за Продукцию Предприятию (Продавцу).

2.4.3.4. В течение 3-х дней с момента передачи прав собственности на Продукцию Покупателю по 1432 предоставить в адрес Предприятия (Продавца) по каждой сделке по 1 экз. оригиналов или копий, сшитых и

заверенных руководителем и главным бухгалтером, документов, необходимых для получения Предприятием (Продавцом) субсидии (перечень может быть расширен по усмотрению Предприятия (Продавца)), а именно:

- Реестр документов, входящих в комплект передаваемых за отчетный период Предприятию (Продавцу) пакетов документов, с указанием номеров договоров, даты договоров, наименованием Покупателя по 1432;
- Договор купли-продажи с приложениями к нему;
- Спецификации к Договору купли-продажи;
- Расчет отпускной стоимости к Спецификации;
- Акт приема-передачи Продукции между Дилером (Покупателем) и Покупателем по 1432 (в т.ч. ЛК);
- Акт приема-передачи Продукции между Дилером (Покупателем)/ЛК и лизингополучателем (при реализации ЛК);
- Документ, подтверждающий статус Покупателя по 1432 или лизингополучателя (при лизинге) в рамках ППРФ 1432, при реализации Продукции ЛК для последующей передачи в лизинг.

2.4.3.5 Отражать в CRM информацию о стоимости реализованной единицы Продукции из отгрузочных документов, а также размещать отгрузочные документы ТОРГ-12/УПД, Акт приема передачи (если в ТОРГ-12/УПД отсутствует информация о серийном номере).

2.4.4 Подтверждением статуса Покупателя по 1432 в рамках ППРФ 1432 является совокупное выполнение следующих факторов:

1. Наличие в Выписке из ЕГРЮЛ/ЕГРИП (на дату заключения Договора купли-продажи) видов деятельности - кодов ОКВЭД, указанных в Приложении № 13 к договору поставки.

2. Предоставление копии документа (документов), подтверждающих осуществление вида деятельности: в частности, но не ограничиваясь, Отчетом по форме в соответствии с Приказом Министерства сельского хозяйства РФ об утверждении формы отчета о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса на ближайший отчетный период, а так же иного документа, подтверждающего осуществление вида деятельности (6АПК, 1Фермер и др.).

Список документов, подтверждающих статус Покупателя по 1432, может изменяться и (или) дополняться на основании разъяснительных писем Минпромторг РФ, о чем Дилеру (Покупателю) сообщается Предприятием (Продавцом) дополнительно или по запросу.

2.4.4.1 При реализации Продукции Покупателю по 1432 в лице лизинговой компании, необходимо предоставлять документ, подтверждающих статус лизингополучателя, в виде документов, перечисленных в п. 2.4.4.

2.4.5. Дилер (Покупатель) обязан продавать Продукцию Покупателю по 1432 (в т.ч. ЛК) не дороже цены, установленной на отчетный год (год получения субсидии), с трансляцией всех скидок, причитающихся Покупателю по 1432, за исключением скидок, причитающихся Дилеру (Покупателю), если иное не предусмотрено Договором поставки.

2.4.5.1 Дополнительная скидка из собственной доходности Дилера (Покупателя) Покупателю по 1432 может составлять не более 3% от цены Продукции после предоставления скидки по ППРФ №1432. При реализации Продукции на условиях ППРФ 1432 и Программы ТМ, преференция по которой выражена в абсолютном значении, размер дополнительной скидки может составлять не более 3% от цены Продукции после предоставления скидки по ППРФ №1432 и скидки по Программе ТМ.

2.4.5.2 В случае, если Дилер (Покупатель) предоставил Покупателю по 1432 дополнительную скидку свыше 3% предприятие (Продавец) вправе:

- в случае предоставления дополнительной скидки до 8% - снизить дилерскую скидку на 1%, Сумма коммерческих скидок (за исключением дилерской), предоставленных Дилеру (Покупателю) в цене, подлежащей изменению, пересмотру не подлежит.

- в случае предоставления дополнительной скидки свыше 8% - удержать скидку, предоставленную Предприятием (Продавцом) по ППРФ ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432. Сумма коммерческих скидок, предоставленных Дилеру (Покупателю) в цене, подлежащей изменению, пересмотру не подлежит.

С оформлением следующих документов:

Уведомления, Расчета отпускной стоимости Продукции и корректировочного счета-фактуры.

Данное условие распространяется на Продукцию, по которой перешло право собственности от Предприятия (Продавца) к Дилеру (Покупателю). Исключение составляют случаи, согласованные с 1-м заместителем генерального директора -директором Центра продаж, маркетинга и сервиса.

2.4.6. Продажи (ППС и подписание Акта приема-передачи) Продукции Покупателям по 1432 по ППРФ 1432 осуществляются Дилером (Покупателем) в рамках Договоров купли-продажи, заключенных в период с 01 октября года, предшествующего году получения субсидии, по 20 ноября года, в котором у Предприятия (Продавца) имеется утвержденный Минпромторгом РФ лимит субсидии, и ее размер еще не исчерпан.

2.4.7. Если Договор купли-продажи был заключен Дилером (Покупателем) с Покупателем по 1432 по ППРФ 1432 до 01 октября текущего года, но по 20 ноября текущего года Дилер (Покупатель) не успел реализовать Продукцию (оформить ППС и Акт приема-передачи) в адрес Покупателя по 1432 или на момент реализации (ППС) Продукции в адрес Покупателя по 1432 лимит субсидии текущего года исчерпан, то данная

Продукция может быть реализована Дилером (Покупателем) Покупателю вне условий ППРФ 1432 в текущем году.

2.4.8. Последняя Заявка на получение субсидии в рамках ППРФ 1432, в случае если лимиты не будут выбраны ранее, подается Предприятием (Продавцом) до 01 декабря.

2.4.9. Все риски неполучения субсидии по Продукции, реализованной Дилером (Покупателем) Покупателям по 1432 лежат на Дилере (Покупателе), а именно в случае если Дилер (Покупатель) реализовал Продукцию в отчетном календарном году, но она не вошла в Заявку на получение субсидии по причине не сдачи в срок полного пакета необходимых документов, и/или наличия ошибок в документах, и/или реализации (ППС) Продукции после даты подачи Заявки на получение субсидии, и/или предоставление не достоверных данных, и и/или реализации Продукции не соответствующего требованиям ППРФ 1432 по году выпуска, и/или реализации Продукции в отличной от закупленной у Предприятия (Продавца) комплектации, и/или отказ от предоставления Покупателю по 1432 скидки по ППРФ 1432, и/или не предоставление Покупателю по 1432 скидки по ППРФ 1432 и/или предоставление Покупателю по 1432 скидки по ППРФ 1432 в меньшем объеме, и/или Покупатель по 1432 не соответствует статусу Покупателя в рамках ППРФ 1432, и/или невыполнения обязательств по оплате Продукции, и/или заключении Договора в сроки, не предусмотренные условиями ППРФ 1432 или настоящим Договором, и/или в соответствии с ППРФ 1432 в связи с сокращением объема бюджетных ассигнований ранее выделенных Предприятию (Продавцу), то цена на Продукцию подлежит увеличению в одностороннем порядке, на сумму ранее предоставленной для Покупателя по 1432 скидки по ППРФ 1432, с оформлением следующих документов:

Уведомления, Расчета отпускной стоимости Продукции и корректировочного счета-фактуры.

Данное условие распространяется на Продукцию, по которой перешло право собственности от Предприятия (Продавца) к Дилеру (Покупателю).

Сумма коммерческих скидок в рублях, предоставленных Дилеру (Покупателю) в цене, подлежащей изменению, пересмотру не подлежит.

2.4.9.1 При нарушении условий настоящего пункта и изменении Предприятием (Продавцом) стоимости Продукции корректировочный счет-фактура оформляется Предприятием (Продавцом) в течение 5 календарных дней с момента получения Предприятием (Продавцом) письма о получении Дилером (Покупателем) Уведомления об увеличении отпускной стоимости Продукции или почтового уведомления о получении Дилером (Покупателем) документов (Уведомление, Расчет отпускной стоимости продукции) от Предприятия (Продавца) или с даты подписания Дилером (Покупателем) Соглашения об изменении отпускной стоимости Продукции (для случаев изменения отпускной стоимости путем двухстороннего подписания Соглашения).

2.4.10. Все риски неполучения субсидии по Продукции, реализованной Дилером (Покупателем) Покупателям по 1432 на условиях ППРФ 1432 после выбора Предприятием (Продавцом) лимита субсидии, и/или позднее 01 декабря текущего года (какое из событий наступит ранее), а также если Дилер (Покупатель) заключил Договор до 01 октября, но не успел оформить реализацию до момента выбора Предприятием (Продавцом) лимита субсидии, но не позднее 01 декабря текущего года (какое из событий наступит ранее), и перенес ее на будущий календарный год, лежат на Дилере (Покупателе).

2.4.11. Если субсидия текущего года выбрана в полном объеме, то Продукция по Договорам купли-продажи, заключенным Дилером (Покупателем) с Покупателями по 1432 после 01 октября подлежит передаче/реализации (ППС) на условиях ППРФ 1432 в следующем календарном году, после появления информации об утвержденных лимитах по ППРФ 1432. При несоблюдении указанных условий Дилером (Покупателем), для него наступают все последствия и ответственность, предусмотренные п. 2.4.17 настоящего Договора поставки.

2.4.12. Договоры купли-продажи Дилера (Покупателя) с Покупателями по 1432 должны в обязательном порядке предусматривать:

- передачу (ППС) Продукции Покупателю по 1432 на условиях ППРФ 1432 не ранее 01 января и не позднее 20 ноября текущего года - года, в котором должна быть получена субсидия, только при наличии лимита субсидии, в рамках заключенных Договоров купли-продажи датированных не ранее 01 октября предшествующего года. Продукция должна соответствовать году выпуска, согласно ППРФ 1432. По согласованию с ООО «КЗ «Ростсельмаш» срок передачи продукции Покупателю может быть продлен;

- возможность расторжения договора (отказ от поставки) в одностороннем порядке в случае, если действия Покупателя по 1432 привели к невозможности обеспечить поставку Продукции Дилером (Покупателем) в регламентированные настоящим договором поставки сроки;

- возможность расторжения договора в одностороннем порядке в случае не предоставления субсидии Предприятию (Продавцу) и отказа Покупателя по 1432 от покупки Продукции по новой цене, которая при отсутствии лимита субсидии, будет увеличена на величину скидки, ранее предоставленной по ППРФ 1432 в действующей редакции, в т.ч. если отказ в получении субсидии произошёл по вине Покупателя по 1432, отсутствии квоты или иное;

- фактическая передача Продукции Покупателю по 1432, производится после поступления 100% оплаты от Дилера (Покупателя) на расчетный счет Предприятия (Продавца), с одновременным подписанием

Акта приема-передачи Продукции с Покупателем по 1432, а при лизинге – еще и с подписанием Акта приема-передачи Продукции с лизингополучателем;

- невозможность возмещения (включения в стоимость Продукции) транспортных расходов, связанных с доставкой Продукции от Предприятия (Продавца) на площадку хранения. Транспортные расходы, связанные с поставкой Продукции от Дилера (Покупателя) к Покупателю по 1432 не могут включаться в стоимость Продукции, реализуемой по ППРФ 1432 Дилером (Покупателем) Покупателю по 1432. При передаче прав собственности на Продукцию к Покупателю по 1432 вне адреса Предприятия (Продавца) (г. Ростов-на-Дону ул. Менжинского 2) в Договоре обязательно должна присутствовать следующая фраза: "Стоимость техники не включает в себя транспортные расходы»;

- обязанность Покупателя по 1432 поставить на гарантийный учет Продукцию, приобретенную в рамках ППРФ 1432, в момент оформления перехода права собственности; Гарантийный срок исчисляется с момента постановки Продукции на гарантийный учет;

- согласие Покупателя по 1432 на осуществление главным распорядителем бюджетных средств, предоставившим субсидии, и органами государственного (муниципального) финансового контроля проверок соблюдения ими условий, целей и порядка предоставления субсидий из средств федерального или регионального бюджетов, согласно ст. 78 Бюджетного кодекса в действующей редакции;

- согласие Покупателя по 1432 на получение и обработку данных сервиса дистанционного мониторинга техники Agrotronic Предприятием (Продавцом) и Дилером (Покупателем).

- Дилер (Покупатель) вправе удерживать Продукцию до момента полной оплаты от конечного покупателя.

2.4.12.1 В случае нарушения гарантий и ограничений, установленных настоящим Договором поставки и выявления данного факта Дилером (Покупателем) либо при установлении данного факта по результатам проверок органов государственной власти, цена Продукции, реализованной со скидкой согласно ППРФ 1432, подлежит пересмотру в одностороннем порядке Дилером (Покупателем) на сумму соответствующей скидки путем направления уведомления об изменении цены в адрес Покупателя по 1432 с выставлением соответствующего корректировочного счета-фактуры.

2.4.12.2 При нарушении условий настоящего пункта и изменении Дилером (Покупателем) стоимости Продукции корректировочный счет-фактура оформляется Дилером (Покупателем) в течение 5 календарных дней с момента получения Дилером (Покупателем) письма о получении Покупателем по 1432 Уведомления об увеличении отпускной стоимости Продукции или почтового уведомления о получении Покупателем по 1432 документов (Уведомление, Расчет отпускной стоимости Продукции) от Дилера (Покупателя).

2.4.12.3 При невозможности корректировки стоимости Продукции сумма необоснованно предоставленной скидки подлежит возмещению Покупателем по 1432 по требованию Продавца в течение 10 дней с даты получения соответствующего требования.

2.4.12.4 Стоимость Продукции, указанная в договоре купли-продажи, между Дилером (Покупателем) и Покупателем по 1432, носит договорный характер. Дилер (Покупатель) вправе предоставлять дополнительные преференции Покупателю по 1432 из собственной доходности.

2.4.12.5 Размер санкций (штрафа и понесенных убытков и др.), отражаемых в Договоре купли-продажи между Дилером (Покупателем) и Покупателем по 1432, за нарушение обязательств сторон, повлекших неполучение или отказ в получении Предприятием (Продавцом) субсидии, Дилер (Покупатель) определяет самостоятельно.

2.4.13 При не включении указанных в п. 2.4.12 положений все риски неполучения Предприятием (Продавцом) субсидии по указанным основаниям ложатся на Дилера (Покупателя).

2.4.14 В период, когда условия предоставления субсидий по ППРФ 1432 на текущий год исчерпаны, а на следующий год еще не утверждены Правительством РФ, либо не установлены лимиты бюджетных ассигнований по ППРФ 1432, Предприятие (Продавец) вправе осуществлять реализацию Продукции Дилеру (Покупателю) на условиях ППРФ 1432, действующих на дату подписания спецификации к договору поставки, с предоставлением скидки для Покупателя по 1432, предусмотренной ППРФ 1432 или на условиях вне ППРФ 1432 без предоставления скидки для конечного покупателя.

2.4.15 После того, как Предприятием (Продавцом) исчерпан лимит субсидии, Предприятие (Продавец) вправе оформить новую редакцию спецификации на Продукцию, по которой переход права собственности еще не произошел, увеличив цену на Продукцию на сумму ранее предоставленной для Покупателя по 1432 скидки по ППРФ 1432 (в т.ч. с учетом обстоятельств по п. 2.3.8.7), при этом скидки, причитающие Дилеру (Покупателю) в процентах остаются без изменения.

2.4.15.1 В случае отказа Дилера (Покупателя) от подписания новой редакции спецификации Предприятие (Продавец) вправе направить Уведомление о расторжении спецификации. Спецификация считается расторгнутой с даты, указанной в Уведомлении о расторжении спецификации. Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя), указанный в р. 11 настоящего договора. Уведомления направляются почтой и электронной почтой (согласно п. 10.11.1)

2.4.16 Если условия предоставления субсидий по ППРФ 1432 на следующий год не будут утверждены Правительством РФ либо не будут установлены лимиты бюджетных ассигнований по Постановлению 1432,

Предприятие (Продавец) вправе удерживать с Дилера (Покупателя) предоставленную ранее для Покупателя по 1432 скидку. Исключения составляют случаи, согласованные с Предприятием (Продавцом), когда Дилер (Покупатель), на момент принятия решения Предприятием (Продавцом) об удержании, транслировал скидку Покупателю по 1432 и своевременно предоставил Предприятию (Продавцу) предусмотренные настоящим договором поставки документы.

После удержания скидки по ППРФ 1432, размер остальных скидок, предоставленных Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю), сохраняется без изменений в абсолютном значении, если права собственности на Продукцию были переданы Дилеру (Покупателю). Если права собственности на Продукцию не были переданы с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя), то стоимость Продукции подлежит изменению, путем заключения новой редакции Спецификации, при этом скидки, причитающие Дилеру (Покупателю) в процентах остаются без изменения.

При несоблюдении указанных условий Дилером (Покупателем), для него наступают все последствия и ответственность, предусмотренные настоящим разделом и Договором поставки.

2.4.17. При нарушении условий постановления Правительства РФ от 27.12.12 №1432 в действующей редакции Предприятию (Продавцу) может быть отказано в предоставлении субсидии.

Если сделка, по которой отказано в предоставлении субсидии производителю, заключена была с Покупателем по 1432 через Дилера (Покупателя), Предприятие (Продавец) вправе применить к Дилеру (Покупателю) штрафные санкции.

Санкции за нарушение условий работы и обязанностей ДЦ в рамках Постановления Правительства РФ от 27.12.12 №1432:

2.4.17.1 При нарушении сроков реализации Продукции Покупателю по 1432 и/или предоставления полного пакета документов, или предоставлении пакета с любыми нарушениями по форме и содержанию документов, а также, если Дилер (Покупатель) не обеспечил надлежащее и своевременное оформление, заверение и передачу пакета документов, Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432.

2.4.17.2 При не подтверждении статуса Покупателя по 1432 (отказе в предоставлении или взыскании субсидии), вследствие предоставления Дилером (Покупателем) и/или его Покупателем по 1432 недостоверных документов о соответствии Покупателя по 1432 Продукции необходимому, согласно требованиям ППРФ 1432, статусу, либо вследствие предоставления недостоверных документов о фактическом Покупателе по 1432 Продукции Предприятия (Продавца), Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432.

2.4.17.3 За нарушение Дилером (Покупателем) условия о продаже Продукции по цене, отличной от условий приобретения у Предприятия (Продавца) для Покупателя по 1432, Предприятием (Продавцом) начисляется штрафная неустойка в размере 1%, а также зачетная неустойка в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432.

2.4.17.4 В случае если Продукция, приобретенная Дилером (Покупателем) в рамках ППРФ 1432 в комплектации согласно спецификации, продана им в другой комплектации, Предприятие (Продавец) вправе удерживать с Дилера (Покупателя) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ 1432, проданной Дилером (Покупателем) с вышеуказанным нарушением, за исключением случаев, согласованных с Предприятием (Продавцом).

2.4.17.5 В случае если Продукция, приобретенная Дилером (Покупателем) в рамках ППРФ 1432 в комплектации согласно спецификации, укомплектована Продукцией из собственных остатков, приобретенной вне рамок ППРФ 1432 Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ 1432, проданной Дилером (Покупателем) с вышеуказанным нарушением.

2.4.17.6 При не включении положений, указанных в п. 2.4.12., риски по неполучению Предприятием (Продавцом) субсидии по указанным основаниям возлагаются на Дилера (Покупателя) и к нему могут быть применены меры ответственности, в виде уплаты штрафной неустойки в размере 1% а также зачетной неустойки в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432.

2.4.17.7 В случае предоставления Предприятию (Продавцу) недостоверных, либо ложных документов и данных, необходимых для получения субсидии, в том числе, но не ограничиваясь: заверенные документы не в установленном Законом порядке, либо Продукция обременена залогом Дилера (Покупателя), Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ 1432, в отношении которой выявлены соответствующие нарушения.

При этом Дилер (Покупатель) осведомлен и соглашается с тем, что все неблагоприятные последствия, связанные с уголовным или административным преследованием, которые могут возникнуть в связи с предоставлением недостоверных/ложных данных и документов возлагаются на Дилера (Покупателя) как на лицо, предоставившее указанные данные.

2.4.17.8. В случае, нарушения Дилером (Покупателем) выполнения обязательств по оплате, что привело к невозможности заявить сделку на получение субсидии в рамках ППРФ 1432, Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432. Указанный штраф подлежит взысканию во внесудебном порядке Предприятием (Продавцом), не требует признания Дилером (Покупателем), и может быть получен Предприятием (Продавцом), в том числе путем одностороннего зачета причитающихся Дилеру (Покупателю) сумм.

2.4.17.9 В случае нарушения иных положений ППРФ 1432 в действующей редакции Предприятие (Продавец) вправе удержать либо взыскать с Дилера (Покупателя) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ 1432, проданной Дилером (Покупателем) Покупателю по 1432 с нарушением.

2.4.18 Предусмотренные настоящим разделом штрафы могут взыскиваться Предприятием (Продавцом) в безакцептном/одностороннем порядке без предъявления Предприятием (Продавцом) каких-либо дополнительных претензий Дилеру (Покупателю) из любых сумм, причитающихся к выплате Дилеру (Покупателю).

Для этого направляется в адрес Дилера (Покупателя), заявление о зачете соответствующих сумм. Зачтенные платежи признаются мерой ответственности (штрафной неустойкой), направленной на компенсацию издержек, затрат и убытков Предприятия (Продавца) включая упущенную выгоду.

2.4.19 Размер предусмотренных настоящим договором поставки неустоек (штрафов), признан объективным, соответствующим последствиям неисполненного обязательства, носящим компенсационный, а не карательный характер.

2.4.20 Заверенные руководителем и главным бухгалтером копии пакетов, которые предоставлены Дилером (Покупателем) Предприятию (Продавцу) в рамках отчетных документов для получения субсидии по ППРФ 1432 за отчетный период, хранятся Дилером (покупателем) в течение 5 лет.

2.4.21. В случае если Дилер (Покупатель) приобрел Продукцию у Предприятия (Продавца) на условиях ППРФ 1432, в предыдущем году, но лимит был исчерпан, то он вправе реализовать Продукцию Покупателю по 1432 на условиях ППРФ 1432 в будущем году (году получения субсидии), с предоставлением скидки по ППРФ 1432 от цены, установленной на отчетный год (год получения субсидии) Покупателю по 1432, (когда лимит бюджетных ассигнований по ППРФ 1432 станет известен), при условии что год выпуска техники и дата Договора соответствуют требованиям ППРФ 1432.

Дилер (Покупатель) передает Продукцию Покупателю по 1432 (по согласованию с Предприятием (Продавцом)), если лимит не будет выбран раньше), сдает пакет документов. Предприятие (Продавец) оформляет Корректировочный счет-фактуру или Соглашение об изменении отпускной стоимости Продукции (для случаев изменения отпускной стоимости путем двухстороннего подписания Соглашения), с изменением прайс-листа, установленного на отчетный год (год получения субсидии), дилерские и иные скидки в процентном выражении остаются без изменений.

Если лимит субсидии становится известным до момента оформления ППС от Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя), то Предприятие (Продавец) вправе оформить по собственной инициативе либо по письменному обращению Дилера (Покупателя) новую редакцию спецификации, с изменением прайс-листа и предоставлением скидки по ППРФ 1432. При этом дилерские и иные виды скидки, выраженные в процентах сохраняются в процентном выражении, а доп. скидки, выраженные в абсолютном значении - в абсолютном значении остаются без изменений.

2.4.22. В случае если Дилер (Покупатель) приобрел Продукцию у Предприятия (Продавца) вне условий ППРФ 1432 (по коммерческому прайс-листу), то он вправе реализовать Покупателю по 1432 Продукцию на условиях ППРФ 1432, с предоставлением скидки по ППРФ 1432 от цены, установленной на отчетный год (год получения субсидии) Покупателю по 1432, (когда лимит бюджетных ассигнований по ППРФ 1432 известен), при условии что год выпуска техники и дата Договора соответствуют требованиям ППРФ 1432.

Дилер (Покупатель) передает Продукцию Покупателю по 1432 (по согласованию с Предприятием (Продавцом)), если лимит не будет выбран раньше), сдает пакет документов. Предприятие (Продавец) оформляет Корректировочный счет-фактуру и Соглашение об изменении отпускной стоимости Продукции (для случаев изменения отпускной стоимости путем двухстороннего подписания Соглашения), с изменением прайса и размера скидки по ППРФ 1432, действующие на дату передачи Продукции Покупателю по 1432, дилерские и иные виды скидок, выраженные в процентном соотношении, остаются без изменений. Дополнительные скидки, выраженные в абсолютном значении, остаются без изменений.

Если лимит субсидии становится известным до момента оформления ППС от Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя), то Предприятие (Продавец) вправе оформить по собственной инициативе, либо по письменному обращению Дилера (Покупателя) новую редакцию спецификации, с предоставлением скидки по

ППРФ 1432. При этом дилерские и иные виды скидок, сохраняются в процентном выражении, а доп. скидки, выраженные в абсолютном значении, остаются без изменений.

2.4.23 Если Дилер (Покупатель) закупил Продукцию у Предприятия (Продавца) на условиях ППРФ 1432, но планирует реализовать вне ППРФ 1432 (на коммерческих условиях) если на Продукцию право собственности от Предприятия (Продавца) к Дилеру (Покупателю) не перешло, то по письменному обращению Дилера (Покупателя) стоимость Продукции подлежит увеличению на сумму ранее предоставленной для Покупателя по 1432 скидки по ППРФ 1432 с оформлением новой редакции спецификации, при этом дилерские и иные виды скидок, выраженные в процентах, остаются без изменений, а доп. скидки, выраженные в абсолютном значении, остаются без изменений.

В случае отказа Дилера (Покупателя) от подписания новой редакции спецификации Предприятие (Продавец) вправе направить Уведомление о расторжении спецификации. Спецификация считается расторгнутой с даты, указанной в Уведомлении о расторжении спецификации. Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя), указанный в р. 11 настоящего договора. Уведомления направляются почтой и электронной почтой (согласно п. 10.11.1)

2.4.24 В случае, если у Дилера нет в наличии Продукции, а срок поставки с Завода не устраивает Покупателя (КП/ЛК), то Дилер вправе согласовать с Компанией (письменно) возможность поставки такой единицы техники, Покупателю условно закрепленной за ним территории, другим Дилерским центром. При этом Дилер, который будет поставлять продукцию в таких случаях, дает согласие на увеличение плана закупок на количество поставленной техники, при этом план закупок у Дилера, не имеющего на складе Продукцию, сокращается по письменно ходатайству. В случае, когда размер скидки по ППРФ 1432 у Дилера которому согласовали поставку продукции отличается от размера скидки, причитающейся Покупателю по 1432, отпускная стоимость продукции от Завода подлежит изменению, согласно действующих условий Договора поставки, а также изменению размера скидки по ППРФ 1432 путем оформления Новой редакции спецификации (если Продукция не была отгружена с Завода) либо путем оформления Соглашения об изменении отпускной стоимости. При этом дилерские и иные виды скидок, выраженные в процентном соотношении, остаются без изменений, доп. скидки, выраженные в абсолютном значении, остаются без изменений

2.4.25. В период изменения макро и микроэкономических факторов, влияющих на выпуск продукции и ее себестоимость (изменении цен на материалы и энергоносители, увеличении курса валют, ключевой ставки ЦБ РФ и т.п.) Предприятие (Продавец) вправе объявить о продаже Продукции только по коммерческому прайс-листу, действующему на дату заключения/редакции спецификации, в рамках условий действующего Договора. Действие данных условий носит временный характер. При наличии невыбранного лимита субсидии, выделенного в рамках ППРФ 1432 Предприятие (Продавец) вправе по ходатайству Дилера (Покупателя) согласовать продажу на условиях ППРФ 1432 с оформлением документов согласно п. 2.4.16.

2.4.26 Если Дилер (Покупатель) заключил договор купли-продажи с Покупателем по 1432 на Продукцию по которой у Дилера (Покупателя) нет заключенной с Предприятием (Продавцом) спецификации, то вся ответственность за неисполнение договора купли-продажи ложится на Дилера (Покупателя).

2.4.27. В условиях нестабильных поставок комплектующих для сборки готовой Продукции, влекущей регулярные корректировки плана производства и продаж в части моделей и модификаций продукции и, как следствие неопределенностью в получении субсидии в отношении отдельных моделей и модификаций Продукции Компания оставляет за собой право пересмотреть условия работы по ППРФ 1432 в одностороннем порядке.

Если Продукция была законтрактována между Дилером (Покупателем) и Предприятием (Продавцом) на условиях ППРФ 1432, но возникла неопределенность в возможности получения субсидии в отношении отдельных модификаций Продукции и/или Продукция не вошла в Заявку на получение субсидии в отчетном периоде, по каким либо причинам, то Предприятие (Продавец) вправе произвести удержание скидки по ППРФ 1432 путем заключения новой редакции спецификации, если переход права собственности не оформлен на Дилера (Покупателя), либо путем заключения корректировочного счета-фактуры об увеличении стоимости Продукции, если ППС был проведен.

Если ППС на Продукцию еще не оформлен, то стоимость Продукции подлежит увеличению на сумму ранее предоставленной для Покупателя по 1432 скидки по ППРФ 1432 с оформлением новой редакции спецификации, при этом дилерские скидки сохраняются в процентном выражении, а доп. скидки в абсолютном значении остаются без изменений.

Спецификация с новой ценой передается Дилеру (Покупателю) на подписание. Дилер (Покупатель) подписывает новую редакцию Спецификации в течение 4 рабочих дней и высылает ее в адрес Предприятия (Продавца). В случае отказа Дилера (Покупателя) в подписании новой редакции спецификации, Предприятие (Продавец) вправе отказаться от поставки полностью, о чем направить Дилеру (Покупателю) соответствующее уведомление.

Уведомление считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте с эл. адреса Предприятия (Продавца) sales_uvedomleniya@oaoism.ru. Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя), указанный в действующем Договоре поставки.



2.4.28 В связи с ограниченными сроками подачи Предприятием (Продавцом) последней заявки на субсидию по 1432 если Дилер (Покупатель), имеющий в собственности Продукцию, приобретенную со скидкой по ППРФ 1432 не предоставил надлежаще оформленный пакет документов по Продукции, реализованной по 1432 в срок, не позднее 20 ноября текущего года (по письменному согласованию с ООО «КЗ «Ростсельмаш» срок может быть продлен до 05 декабря текущего года), вследствие чего весь лимит, выделенный Предприятию (Продавцу), не будет выбран в соответствии с условиями Постановления 1432, что повлекло нарушение Предприятием (Продавцом) обязательств по выборке заявленного объема субсидии, цена на Продукцию подлежит увеличению, в одностороннем порядке, на сумму ранее предоставленной для Покупателя по 1432 скидки по ППРФ 1432 с оформлением документов согласно п. 2.4.9. Кроме того, Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штраф, который рассчитывается по формуле:

$$\text{Снеисп} = \text{Sp} \times 10 \times k,$$

где:

Sp - объем скидки по 1432, предоставленный Дилеру (Покупателю) на Продукцию, реализованную Дилеру (Покупателю) и соответствующую требованиям ППРФ 1432, но не реализованную им Покупателю по 1432 на момент подачи Предприятием (Продавцом) последней Заявки на субсидию по 1432;

k - коэффициент возврата, учитывающий средний размер ключевой ставки, устанавливаемой Центральным банком Российской Федерации, за период предоставления субсидии в текущем финансовом году, выраженный в долях единицы.

2.5 Условия оплаты и зачисления продаж в план периода

2.5.1 Оплата за Продукцию осуществляется Дилером (Покупателем) на основании настоящего договора поставки и спецификаций к нему.

2.5.2 С целью получения (оформления) спецификации, Дилер (Покупатель) направляет Предприятию (Продавцу) на электронный адрес sales@oaorsm.ru Заказ (заявку) на поставку Продукции по форме, утвержденной Предприятием (Продавцом) (Приложение 4), с указанием следующих данных:

- Наименование Продукции,
- комплектация,
- количество,
- УК,
- месяц поставки Продукции (из плана),
- способ отгрузки (ж.д./ авто транспорт, самовывоз),
- полные почтовые и отгрузочные реквизиты грузополучателя,
- схема оплаты.

Заказу (заявке) присваивается номер и статус. На основании Заказа (заявки) Предприятие (Продавец) выписывает спецификацию. При заключении спецификации стороны, наряду с другими условиями, должны согласовать и зафиксировать условия поставки Продукции.

Если Заказ (Заявка) составлена некорректно, то она будет отклонена с пояснением причины, что потребует от Дилера (Покупателя) внесения исправлений и повторной отправки. Информация об отклонении будет направляться на эл. адрес, с которого она поступила.

Срок действия условий оплаты по спецификации составляет не более 4 банковских дней с момента выставления, но не позднее предпоследнего рабочего дня месяца или дня начала новых цен на Продукцию. Если срок платежа приходится на 2 последних рабочих дня, то оплата производится заблаговременно.

Цена, указанная в спецификации не является окончательной и может быть изменена на момент поставки Продукции путем оформления новой редакции спецификации.

2.5.3 После выполнения обязательств по оплате аванса, до момента оформления перехода права собственности, Предприятием (Продавцом) производится резервирование Продукции из планов производства будущих месяцев или свободных остатков, в зависимости от планового месяца закупки. Произвести отгрузку раньше отчетного месяца можно при наличии свободных остатков и согласования с руководителем Департамента операционного управления продажами Предприятия (Продавца).

2.5.4 В случае отсутствия в платежном поручении ссылки на номер Договора поставки и номер спецификации, Дилер (Покупатель) предоставляет письмо с указанием номера Договора поставки и спецификации.

2.5.5 Если обязательства по оплате аванса в срок действия счета/спецификации Дилером (Покупателем) не выполнены в полном объеме, то счет/спецификация аннулируется (отклоняется), и оплата или доплата по нему позже срока его действия ЗАПРЕЩЕНА, исключением случаев согласованным с директорами Департамента продаж (макрорегиона) и Департамента операционного управления продажами Предприятия (Продавца), при доступности Продукции к продаже.

Обязательства Предприятия (Продавца) по поставке Продукции по таким счетам (спецификациям) перед Дилером (Покупателем) считаются аннулированными (прекращенными), т.к. резерв Продукции снимается после срока нарушения оплат и Продукция поступает в доступную продажу другим Дилерам (Покупателям), а к моменту выполнения обязательств по оплате Дилером (Покупателем) – нарушителем, Продукция может отсутствовать.

Продукция, планируемая Дилером (Покупателем) к закупке в отчетном месяце, согласно Договорной спецификации (Приложение 1) и Плана продаж и производства под Федеральные холдинги (Приложение 1А), при неоплате аванса в полном объеме поступает в доступную продажу другим Дилерам (Покупателям), либо по усмотрению Предприятия (Продавца) не производится.

При нарушении сроков и (или) размера оплаты за Продукцию, Предприятие (Продавец) вправе изменить сроки поставки Продукции по своему усмотрению либо отказаться от поставки полностью, о чем направить Дилеру (Покупателю) соответствующее уведомление.

Уведомление считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1)

2.5.6 Если Дилер (Покупатель) заключил с Предприятием (Продавцом) Спецификацию, оплатил аванс, но отказывается либо не заявляет Продукцию будущего месяца или затягивает больше чем на 30 календарных дней от планового месяца закупки (согласно плану Договорной спецификации) сроки подачи Заявки и документов на оформление ППС на Продукцию, то Предприятие (Продавец) вправе в одностороннем порядке расторгнуть спецификацию или перенести сроки отгрузки, или не выпускать Продукцию, по которой Дилером (Покупателем) не подана Заявка на ППС в рамках заключенной спецификации или вправе остановить операционную деятельность с Дилером (Покупателем) (прекратить выставление спецификаций, отгрузок (в том числе ранее законтрактованной Продукции), выплат Дилеру (Покупателю) и пр.)

При этом Дилер (Покупатель) обязан уплатить штраф в размере 10% от суммы уплаченного аванса. Указанный штраф может быть взыскан Предприятием (Продавцом) во внесудебном безакцептном (без признания Дилером (Покупателем)) порядке путем удержания средств, причитающихся к выплате Дилеру (Покупателю). В частности, Предприятие (Продавец) вправе вернуть денежные средства за вычетом указанного штрафа, о чем Дилеру (Покупателю) направить соответствующее Уведомление (Уведомление считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1) и счет на штраф. Штраф засчитывается в оплату по счету.

2.5.7 На этапе подачи Дилером (Покупателем) Заявки на закупку Продукции Предприятие (Продавец) вправе произвести замену учетного кода (УК), снятого с производства или отсутствующего на остатках Предприятия (Продавца) и в производстве отчетного периода, на альтернативный. Спецификация с альтернативным УК передается Дилеру (Покупателю) на подписание.

В случае невозможности поставки Продукции по уже заключенным спецификациям, Предприятие (Продавец) вправе расторгнуть спецификацию до момента ее полной оплаты, о чем направить Дилеру (Покупателю) соответствующее уведомление. Оплаченный аванс подлежит возврату на реквизиты, указанные Дилером (Покупателем) в р. 11 настоящего договора поставки.

Уведомление считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте (согласно п. 10.11.1)

2.5.8 Независимо от схемы оплаты, закупка засчитывается Дилеру (Покупателю) в выполнение плана того месяца, в котором произошел переход права собственности, за исключением продаж в ФАХ.

2.5.9 Дата перехода права собственности соответствует дате подписания товарной накладной (ТОРГ-12) Сторонами.

2.5.10 В план закупок по комбайнам засчитываются все комбайны в том числе серии Дон-680, F, NOVA, закупленные Дилером (Покупателем) за отчетный период по финансовой схеме, в соответствии с условиями оплаты, отраженными в настоящем Договоре поставки, за исключением продаж в ФАХ.

2.5.11 В план закупок по адаптерам засчитываются все адаптеры, в том числе адаптеры к комбайну Дон-680, F, NOVA, закупленные Дилером (Покупателем) за отчетный период по финансовой схеме, в соответствии с условиями оплаты, отраженными в настоящем договоре поставки, за исключением продаж в ФАХ.

2.5.12 В план закупок по тракторам засчитываются все тракторы, закупленные Дилером (Покупателем) за отчетный период по финансовой схеме, в соответствии с условиями оплаты, отраженными в настоящем договоре поставки, за исключением продаж в ФАХ.

2.5.13 Самоходная косилка КСУ и КСУ2 являются самостоятельным видом Продукции – КСУ (ШС) и в план по КУК не засчитываются.

Комбайн F1500 относится к серии F 2000 для целей предоставления преференций и условий зачисления в план закупок.

2.5.14 Для целей выполнения условия по настоящему Договору поставки отдельными группами серий тракторов считаем:

- 2000 и 2001 4WD;
- 1002 MFWD.

2.5.15 Продукция, реализованная Дилеру (Покупателю) по специальным условиям, засчитывается Дилеру (Покупателю) в выполнение плана соответствующего вида Продукции, за исключением сделок по реализации Продукции в/под ФАХ (хозяйства ФАХ).

2.5.16 Продукция, реализованная Дилеру (Покупателю) или АО Росагролизинг для поставки в хозяйства ФАХ и (или) ФАХ в выполнение плана по Договорной спецификации (Приложение 1) в штуках не засчитывается.



2.5.17 Закупка уцененной Продукции засчитывается Дилеру (Покупателю) в выполнение плана соответствующего вида Продукции, за исключением сделок по реализации уцененной Продукции под ФАХ (хозяйства ФАХ).

2.5.18 Продукция, приобретенная Дилером (Покупателем) с участием факторинговых компаний, засчитывается Дилеру (Покупателю) в план закупок в штуках и участвует в начислении премии, но скидки в рамках настоящего Договора поставки на неё не предоставляются, т.к. цена реализации регламентирована специальным прайсом.

2.5.19 Продукция, обязательства по 100% оплате за которую, выполнены Дилером (Покупателем) или третьим лицом любой формой расчета:

- акт приема-передачи векселей (в случаях, когда вексель выступает средством платежа);
- документ, подтверждающий совершение товарообменных операций между продавцом и покупателем;
- документ, подтверждающий осуществление взаимозачета между продавцом и покупателем;
- документ, подтверждающий использование иных, не запрещенных законодательством Российской Федерации, форм расчетов

считается оплаченной.

2.5.20 Для целей получения субсидии в рамках ППРФ 1432 при оплате Продукции третьим лицом в документах, подтверждающих оплату за Продукцию, должны быть ссылки на номер Договора поставки, номер спецификации Дилера (Покупателя) в рамках которой производилась поставка Продукции Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю), а также размер оплаты по каждой спецификации в отдельности. При отсутствии вышеуказанных реквизитов, препятствующих Предприятию (Продавцу) получить субсидию в рамках ППРФ 1432, Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432. Указанный штраф подлежит взысканию во внесудебном порядке Предприятием (Продавцом), не требует признания Дилером (Покупателем), и может быть получен Предприятием (Продавцом), в том числе путем одностороннего зачета причитающихся Дилеру (Покупателю) сумм.

2.5.21 Счета, выставленные Дилеру (Покупателю) до 31 декабря в рамках выполнения плана предыдущего отчетного периода – календарный год, в будущем календарном году не продлеваются.

2.5.22 В случае нарушения сроков оплаты оставшейся части стоимости Продукции по схемам, предусматривающим долевые платежи (Кредитные программы 15/85, 20/80, 30/70 и др.), Предприятие (Продавец) оставляет за собой право засчитывать любые средства, поступающие от Дилера (Покупателя), в счет погашения образовавшейся задолженности, с соответствующим уведомлением Дилера (Покупателя) об этом.

2.5.23 При увеличении отпускной стоимости Продукции в случаях, предусмотренных настоящим Договором поставки, по спецификациям, оплаченным на 100% на момент проведения корректировки отпускной стоимости Продукции, возникает дебиторская задолженность, которая должна быть погашена Дилером (Покупателем) в течение 4 рабочих дней с момента подписания Дилером (Покупателем) Соглашения об изменении стоимости Продукции. В случае если дебиторская задолженность, возникшая при корректировке отпускной стоимости Продукции не будет погашена в течение 4 рабочих дней она попадает в разряд просроченной дебиторской задолженности и Дилеру (Покупателю) начисляется пеня в размере 0,1% от суммы задолженности за каждый календарный день просрочки.

2.5.24 Если переход права собственности на Продукцию с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя), не зависимо от используемой финансовой схемы, происходит после поступления 100% оплаты за Продукцию, то с момента перехода права собственности Продукция ставится на платное хранение.

С момента перехода права собственности на Продукцию с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) при использовании финансовой схемы 0/100 Продукция ставится на платное хранение.

2.5.25 Отгрузка по кредитным схемам осуществляется в рамках лимитов дебиторской задолженности, установленных Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю).

2.5.26 ППС и отгрузка Продукции в рамках настоящего Договора поставки для выполнения плана отчетного календарного года, согласно утвержденной на отчетный календарный год Договорной спецификации возможна только с 01 января отчетного года.

2.6 Дополнительные условия сотрудничества.

2.6.1 Количество Продукции, выделяемое для реализации по программам поддержки продаж (Трейд-маркетинг), ограничено и определяется Предприятием (Продавцом) индивидуально на каждый месяц исходя из производственных и финансовых возможностей.

2.6.2 Закупка Продукции на выставочную площадку (перечень утверждает 1-й заместитель генерального директора – директор ЦПМиС Предприятия (Продавца)) осуществляется один раз в год по схеме 0*100 с отсрочкой на 90 календарных дней. Для закупок под выставочную площадку на условиях 0*100 предоставляется дополнительный лимит дебиторской задолженности. При продаже единицы Продукции с выставочной площадки, закупка последующих единиц осуществляется на условиях 15/85 с отсрочкой 30 календарных дней. С момента перехода права собственности Продукция ставится на платное хранение.

2.6.3 С целью ограничения рисков по кредитным программам, на каждого Дилера (Покупателя) устанавливается лимит единовременной дебиторской задолженности. Сумма задолженности по счетам-фактурам не должна в каждый момент времени превышать установленный на Дилера (Покупателя) лимит. Оформление счетов-фактур, в результате которого будет превышен лимит дебиторской задолженности, блокируется.

2.6.4 Лимит дебиторской задолженности определяется по результатам оценки финансовой устойчивости, правоспособности и деловой репутации Дилера (Покупателя) на основании финансовых и юридических документов, полученных от Дилера (Покупателя) с установленной периодичностью (Приложение № 6). Каждое не предоставление или несвоевременное предоставление документов, предусмотренных Приложением № 6 считается нарушением условий настоящего Договора поставки и влечет за собой уплату Дилером (Покупателем) Предприятию (Продавцу) штрафа в размере 10 000 рублей за каждое нарушение.

2.6.5 При возникновении просроченной дебиторской задолженности и/или не погашенного размера пени и/или штрафов отгрузка техники Дилеру (Покупателю) может быть остановлена Предприятием (Продавцом) до момента её погашения и удерживаться до момента полной оплаты в качестве обеспечения исполнения обязательств по оплате за Продукцию.

2.6.6 Условия настоящего Договора поставки в части скидок, объемов годовых планов закупок, помесичной разбивки могут меняться, путем внесения соответствующих изменений в Договор поставки за исключением случаев, когда настоящим Договором поставки предусмотрена возможность одностороннего изменения условий Предприятием (Продавцом).

2.6.7 В течение года Предприятие (Продавец) может осуществлять постановку Продукции на площадки Дилеров (Покупателей) на условиях отдельно заключенного Договоров хранения.

Право собственности на Продукцию, передаваемую на хранение, к Дилеру (Покупателю) не переходит. Дилер (Покупатель) не вправе распоряжаться указанной Продукцией до перехода прав на неё в соответствии с условиями иных договоров (купли-продажи, поставки). Дилер (Покупатель) несет ответственность за сохранность Продукции в соответствии с условиями заключенного договора хранения.

2.6.8 Предприятие (Продавец) вправе поставить Продукцию ранее, о чем Дилеру (Покупателю) сообщается по мере выхода Продукции из производства, либо перенести поставку на более поздний срок, о чем Дилеру (Покупателю) сообщается путем направления Уведомления. Дилер (Покупатель) вправе ходатайствовать о расторжении спецификации в случае не согласия со сроком поставки.

3. ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ. СХЕМЫ ОПЛАТЫ

3.1. Порядок расчетов зависит от согласованной сторонами настоящего договора схемы оплаты.

3.1.1 Предоплата Продукции (100 %) с поставкой со склада Предприятия (Продавца) или с площадки хранения Дилера (Покупателя)

3.1.1.1 На основании заявки Дилера (Покупателя) на поставку Продукции Предприятие (Продавец) выставляет счет (спецификацию) на оплату.

3.1.1.2 Оплата Продукции производится Дилером (Покупателем) или 3-им лицом путем предварительной оплаты 100% банковским переводом на расчетный счет Предприятием (Продавцом) или оплата банковским векселем в течение срока действия счета.

3.1.1.3. Отгрузка Продукции и оформление перехода права собственности (далее ППС).

3.1.1.3.1 Оформление перехода права собственности, а также отгрузка Продукции осуществляются после поступления 100% оплаты, на основании Заявки Дилера (Покупателя), направленной в адрес Предприятия (Продавца), на эл. адрес sales_otgruzka@oaorsm.ru до 23 числа месяца, предшествующего плановому месяцу (согласно плану Договорной спецификации), согласно форме Приложения 12.

3.1.1.3.2 В случае отгрузки Продукции на условиях самовывоза со склада Предприятия (Продавца) Дилер (Покупатель) обязан вывезти Продукцию с территории Предприятия (Продавца) в соответствии с вышеуказанными требованиями п. 3.1.1.3.1.

3.1.1.3.3 С площадки хранения Дилера (Покупателя) передача Продукции от Предприятия (Продавца) к Дилеру (Покупателю) производится по накладной после получения 100 % оплаты за Продукцию.

3.1.1.4. Право собственности на Продукцию переходит с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) с момента подписания накладной сторонами при условии поступления 100% оплаты.

3.1.1.4.1 С момента перехода права собственности Продукция ставится на платное хранение в случае поставки со склада Предприятия (Продавца).

3.1.1.5 В момент получения Продукции в собственность в сроки, указанные в п. 3.1.1.3.1, Дилер (Покупатель) обязан обеспечить участие своего уполномоченного представителя с оригиналом доверенности на приемку Продукции от Предприятия (Продавца).

3.1.1.6 При нарушении Дилером (Покупателем) сроков оформления ППС, а именно: несвоевременная оплата 100% стоимости Продукции, отказ или перенос сроков приемки Продукции в собственность, не предоставление доверенности, отказ или несвоевременное прибытие для получения Продукции уполномоченного представителя Дилера (Покупателя), Предприятие (Продавец) вправе на основании ст. 484 ГК РФ в одностороннем порядке расторгнуть Договор поставки в части спецификации по которой Дилером



(Покупателем) безосновательно нарушаются условия по приемке Продукции. Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя) на основании письменного обращения Дилера (Покупателя). При возврате денежных средств Предприятие (Продавец) вправе удержать в виде штрафа 10% от суммы оплаченной Дилером (Покупателем) по спецификации.

3.1.2 Отсрочка платежа на срок до 30 дней со схемой оплаты 15/85 (20/80, 30/70) с поставкой со склада Предприятия (Продавца) или с площадки хранения Дилера (Покупателя)

Предприятие (Продавец) предоставляет Дилеру (Покупателю) отсрочку второго этапа оплаты до 30 календарных дней

3.1.2.1 Дилер (Покупатель) или 3-е лицо производит оплату 15%/20%/30% от суммы Счета/Спецификации в течение срока его действия путем перечисления денежных средств на расчетный счет Предприятия (Продавца) в форме банковского перевода.

3.1.2.2 При условии оплаты авансового платежа Предприятие (Продавец) выписывает счет-фактуру, накладную на Продукцию и предоставляет копию ПСМ на основании Заявки Дилера (Покупателя), направленной в адрес Предприятия (Продавца), на эл. адрес sales_otgruzka@oaorsm.ru до 23 числа месяца, предшествующего плановому месяцу (согласно плану Договорной спецификации) согласно форме Приложения 12

При этом оплата суммы остаточного платежа по выписываемым расходным накладным и счетам-фактурам (второй этап оплаты в размере 85/80/70%) должна быть обеспечена одним из указанных ниже способов:

- остаточный платеж не превышает лимит дебиторской задолженности;
- остаточный платеж обеспечен оригиналом безусловной и безотзывной банковской гарантии. Дилер (Покупатель) согласовывает с Предприятием (Продавцом) параметры, текст банковской гарантии, а также банк-эмитент и предоставляет Предприятию (Продавцу) письмо о принятии кредитным комитетом банка положительного решения о выпуске банковской гарантии.

3.1.2.3 Право собственности на Продукцию переходит с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) с момента подписания накладной сторонами.

3.1.2.4 В течение 30 календарных дней с момента выписки счета-фактуры Дилер (Покупатель) или 3-е лицо производит оплату по второму этапу 85% (80%, 70%) одним из способов:

- перечислением денежных средств на расчетный счет Предприятия (Продавца) в форме банковского перевода;

- путем передачи Предприятию (Продавцу) по акту приема-передачи векселя АО «Россельхозбанк» серии «К» или векселя ПАО «Сбербанк России»;

- путем платежа на расчетный счет Предприятия (Продавца) по аккредитиву банком (3-им лицом).

3.1.2.5 Отгрузка Продукции производится ж/д транспортом в соответствии с вышеуказанными требованиями п. 3.1.2.1 после полной оплаты счета (спецификации) за Продукцию и за доставку.

3.1.2.6 В случае отгрузки Продукции на условиях самовывоза со склада Предприятия (Продавца) Дилер (Покупатель) обязан вывезти Продукцию с территории Предприятия (Продавца) в соответствии с вышеуказанными требованиями п. 3.1.2.1, а также после полной оплаты счета (Спецификации).

3.1.2.7 В случае поставки Продукции с площадки хранения Дилера (Покупателя) передача Продукции от Предприятия (Продавца) к Дилеру (Покупателю) производится в день подписания накладной сторонами.

3.1.2.8 При нарушении Дилером (Покупателем) сроков оформления ППС, а именно: несвоевременная и (или) не полная оплата авансового платежа, отказ или перенос сроков приемки Продукции в собственность, не предоставление доверенности, отказ или несвоевременное прибытие для получения Продукции уполномоченного представителя Дилера (Покупателя), Предприятие (Продавец) вправе на основании ст. 484 ГК РФ в одностороннем порядке до момента ППС расторгнуть Договор в части Спецификации по которой Дилер (Покупатель) безосновательно нарушаются условия по приемке Продукции. Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по Спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя) на основании письменного обращения Дилера (Покупателя). При возврате денежных средств Предприятие (Продавец) вправе удержать в виде штрафа 10% от суммы оплаченной Дилером (Покупателем) по спецификации.

3.1.2.9 Общие условия:

- Продукция реализуется из текущих свободных остатков;
- поставка производится со склада Предприятия (Продавца) или с площадки хранения Дилера (Покупателя);

- возможность особого (индивидуального) заказа на Продукцию не предусмотрена;

- фактическая отгрузка Продукции с главного склада Предприятия (Продавца) может производиться до момента полной оплаты Дилером (Покупателем), на основании утвержденного списка Дилеров (Покупателей), или согласованного разрешения генерального и/или 1-го заместителя генерального директора – директора ЦПМИС;

- фактическая отгрузка Продукции Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю) с региональной площадки хранения осуществляется в момент передачи прав собственности на Продукцию и подписания товарной накладной сторонами;

- в каждый момент времени сумма неоплаченных Дилером (Покупателем) остаточных платежей не должна превышать размера, установленного на Дилера (Покупателя) лимита дебиторской задолженности (кроме случаев использования банковской гарантии).

3.1.2.10 При отсутствии утвержденного списка дилерских центров, Продукция удерживается на главном складе Предприятия (Продавца) до момента полной оплаты, о чем покупателю направляется соответствующая Расписка (Приложение 3).

3.1.3 Дилер (Покупатель) сможет приобрести Продукцию после 15 числа с максимально заработанной дилерской скидкой, при условии приобретения Продукции по фин схеме 15/85% с отсрочкой платежа до 15 числа месяца следующего за месяцем заключения Спецификации, независимо от даты ППС, при этом аванс в размере 15% должен быть внесен в течение 4 раб. дней, но не позднее последнего банковского дня текущего месяца.

3.1.4 Отсрочка платежа до 90 календарных дней при условии закупки Дилером (Покупателем) Продукции на выставочную площадку

Программа предполагает предоставление Дилеру (Покупателю) отсрочки платежа сроком до 90 (девяносто) календарных дней в размере до 100% от суммы счета при условии закупки Дилером (Покупателем) Продукции (перечень Продукции ограничен и утверждается 1-м заместителем генерального директора -директором ЦПМИС на каждый отчетный календарный год) на выставочную площадку и предоставления Дилером (Покупателем) оригинала безусловной и безотзывной банковской гарантии оплаты, аккредитива или наличия свободного лимита дебиторской задолженности.

3.1.4.1 Дилер (Покупатель) согласовывает с Предприятием (Продавцом) схему оплаты, параметры и текст банковской гарантии или аккредитива, в том числе банк-эмитент, и предоставляет Предприятию (Продавцу) письмо о принятии кредитным комитетом банка положительного решения о выпуске банковской гарантии или аккредитива.

3.1.4.2 Предприятие (Продавец) выписывает счет на оплату Продукции и подписывает спецификацию в течение 5 рабочих дней со дня получения от Дилера (Покупателя) письма о принятии кредитным комитетом банка положительного решения.

3.1.4.3 Дилер (Покупатель) или 3-е лицо производит оплату авансового платежа (если применимо) в размере, предусмотренном схемой оплаты, в течение срока действия Счета путем перечисления денежных средств на расчетный счет Предприятия (Продавца) в форме банковского перевода.

3.1.4.4 При условии оплаты авансового платежа (если применимо) и предоставления Дилером (Покупателем) оригинала безусловной и безотзывной банковской гарантии или выпуска аккредитива, или в рамках лимита дебиторской задолженности на основании Заявки Дилера (Покупателя), направленной в адрес Предприятия (Продавца), на эл. адрес sales_otgruzka@oaorsm.ru до 23 числа месяца, предшествующего плановому месяцу (согласно плану Договорной спецификации), согласно форме Приложения 12, Предприятие (Продавец) выписывает счет-фактуру и накладную на Продукцию.

Право собственности на Продукцию переходит с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) с момента подписания накладной сторонами.

3.1.4.5 В течение 90 календарных дней с момента выписки счета-фактуры Дилер (Покупателем) или 3-е лицо производит оплату остаточного платежа одним из способов:

- перечислением денежных средств на расчетный счет Предприятия (Продавца) в форме банковского перевода;

- путем платежа банком (3-е лицо) на расчетный счет Предприятия (Продавца) по аккредитиву в случае использования аккредитива.

3.1.4.6 Отгрузка Продукции производится ж/д транспортом в соответствии с вышеуказанными требованиями п. 3.1.4.4, после полной оплаты Счета за доставку.

3.1.4.7 В случае отгрузки Продукции на условиях самовывоза со склада Предприятия (Продавца) Дилер (Покупатель) обязан вывезти Продукцию с территории Предприятия (Продавца) в соответствии с вышеуказанными требованиями п. 3.1.4.4.

3.1.4.8 В случае поставки Продукции с площадки хранения Дилера (Покупателя) передача Продукции от Предприятия (Продавца) к Дилеру (Покупателю) производится в день подписания накладной сторонами.

3.1.4.9 При нарушении Дилером (Покупателем) сроков оформления ППС, а именно: несвоевременная и (или) полная оплата авансового платежа, отказ или перенос сроков приемки Продукции в собственность, не предоставление доверенности, отказ или несвоевременное прибытие для получения Продукции уполномоченного представителя Дилера (Покупателя), Предприятие (Продавец) вправе на основании ст. 484 ГК РФ в одностороннем порядке до момента ППС расторгнуть Договор поставки в части Спецификации по которой Дилером (Покупателем) безосновательно нарушаются условия по приемке Продукции. Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по Спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя) на основании письменного обращения Дилера (Покупателя). При возврате денежных средств Предприятие (Продавец) вправе удержать в виде штрафа 10% от суммы оплаченной Дилером (Покупателем) по спецификации.

3.1.4.10 Общие условия работы:



[Handwritten signature]

- стоимость Продукции и параметры Программы (размер авансового платежа, срок отсрочки и пр.) определяются генеральным директором и/или 1-м заместителем генерального директора -директором ЦПМиС Предприятия (Продавца);

- поставка может производиться со склада Предприятия (Продавца) или с площадки хранения Дилера (Покупателя);

- фактическая отгрузка Продукции с главного склада Предприятия (Продавца) может производиться до момента полной оплаты Дилером (Покупателем);

- фактическая отгрузка Продукции с региональной площадки хранения осуществляется в момент передачи прав собственности на Продукцию и подписания товарной накладной сторонами;

- Продукция реализуется из текущих свободных остатков;

- возможность особого (индивидуального) заказа на Продукцию не предусмотрена;

- с момента перехода права собственности Продукция ставится на платное хранение.

3.1.5 Отсрочка платежа на срок до 30 дней со следующей схемой оплаты: 1% - предоплата, 14% оплата в течение 4 рабочих дней с момента ППС, 85% отсрочка 30 календарных дней с момента ППС, с поставкой со склада Компании или с площадки хранения Дилера

3.1.5.1 Дилер (Покупатель) или 3-е лицо производит оплату 1% от суммы Счета/Спецификации в течение срока его действия путем перечисления денежных средств на расчетный счет Предприятия (Продавца) в форме банковского перевода.

3.1.5.2 При условии оплаты авансового платежа Предприятие (Продавец) выписывает счет-фактуру, накладную на Продукцию и оформляет ПСМ/ЭПСМ на основании Заявки Дилера (Покупателя), направленной в адрес Предприятия (Продавца), на эл. адрес sales_otgruzka@oaorsm.ru до 23 числа месяца, предшествующего плановому месяцу (согласно плану Договорной спецификации) согласно форме Приложения 12.

При этом оплата суммы остаточного платежа по выписываемым расходным накладным и счетам-фактурам должна быть обеспечена одним из указанных ниже способов:

- остаточный платеж не превышает лимит дебиторской задолженности;

- остаточный платеж обеспечен оригиналом безусловной и безотзывной банковской гарантии. Дилер (Покупатель) согласовывает с Предприятием (Продавцом) параметры, текст банковской гарантии, а также банк-эмитент и предоставляет Предприятию (Продавцу) письмо о принятии кредитным комитетом банка положительного решения о выпуске банковской гарантии.

3.1.5.3 Право собственности на Продукцию переходит с Предприятия (Продавца) на Дилера (Покупателя) с момента подписания накладной сторонами.

3.1.5.4 В течение 4 рабочих дней Дилер (Покупатель) или 3-е лицо производит оплату 14 % от суммы Счета/Спецификации и 85 % от суммы Счета/Спецификации в течение 30 календарных дней с момента выписки счета-фактуры одним из способов:

- перечислением денежных средств на расчетный счет Предприятия (Продавца) в форме банковского перевода;

- путем передачи Предприятию (Продавцу) по акту приема-передачи векселя АО «Россельхозбанк» серии «К» или векселя ПАО «Сбербанк России»;

- путем платежа на расчетный счет Предприятия (Продавца) по аккредитиву банком (3-им лицом).

3.1.5.5 Отгрузка Продукции производится ж/д транспортом в соответствии с вышеуказанными требованиями п. 3.1.5.1 после полной оплаты счета (спецификации) за Продукцию и за доставку.

3.1.5.6 В случае отгрузки Продукции на условиях самовывоза со склада Предприятия (Продавца) Дилер (Покупатель) обязан вывезти Продукцию с территории Предприятия (Продавца) в соответствии с вышеуказанными требованиями п. 3.1.5.1, а также после полной оплаты счета (Спецификации).

3.1.5.7 В случае поставки Продукции с площадки хранения Дилера (Покупателя) передача Продукции от Предприятия (Продавца) к Дилеру (Покупателю) производится в день подписания накладной сторонами.

3.1.5.8 При нарушении Дилером (Покупателем) сроков оформления ППС, а именно: несвоевременная и (или) неполная оплата авансового платежа, отказ или перенос сроков приемки Продукции в собственность, не предоставление доверенности, отказ или несвоевременное прибытие для получения Продукции уполномоченного представителя Дилера (Покупателя), Предприятие (Продавец) вправе на основании ст. 484 ГК РФ в одностороннем порядке до момента ППС расторгнуть Договор в части Спецификации по которой Дилер (Покупатель) безосновательно нарушаются условия по приемке Продукции. Денежные средства, оплаченные Предприятию (Продавцу) по Спецификации подлежат возврату на р/счет Дилера (Покупателя) на основании письменного обращения Дилера (Покупателя). При возврате денежных средств Предприятие (Продавец) вправе удержать в виде штрафа 10% от суммы оплаченной Дилером (Покупателем) по спецификации.

3.1.5.9 Общие условия:

- Продукция реализуется из текущих свободных остатков;

- поставка производится со склада Предприятия (Продавца) или с площадки хранения Дилера (Покупателя);

- возможность особого (индивидуального) заказа на Продукцию не предусмотрена;

- фактическая отгрузка Продукции с главного склада Предприятия (Продавца) может производиться до момента полной оплаты Дилером (Покупателем), на основании утвержденного списка Дилеров (Покупателей), или согласованного разрешения генерального директора или 1-го заместителя генерального директора – директора ЦПМиС;

- фактическая отгрузка Продукции Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю) с региональной площадки хранения осуществляется в момент передачи прав собственности на Продукцию и подписания товарной накладной сторонами;

- в каждый момент времени сумма неоплаченных Дилером (Покупателем) остаточных платежей не должна превышать размера, установленного на Дилера (Покупателя) лимита дебиторской задолженности (кроме случаев использования банковской гарантии).

3.1.5.10 При отсутствии утвержденного списка дилерских центров, Продукция удерживается на главном складе Предприятия (Продавца) до момента полной оплаты, о чем покупателю направляется соответствующая Расписка (Приложение 3).

3.2. Требования к банковским гарантиям и аккредитивам, используемым по любой схеме оплаты (вне рамок лимита дебиторской задолженности):

3.2.1. Использование банковской гарантии или аккредитива предполагает возможность выписки накладной и счет-фактуры вне рамок лимита дебиторской задолженности.

3.2.2. Текст и параметры банковской гарантии/аккредитива должны быть предварительно согласованы с Предприятием (Продавцом).

3.2.3. Сумма банковской гарантии/аккредитива должна в каждый момент времени покрывать сумму неоплаченных Дилером (Покупателем) остаточных платежей по программе.

3.2.4. Срок действия предоставленной банковской гарантии/аккредитива должен составлять не менее, чем период отсрочки, увеличенный на 10 (десять) рабочих дней. В случае нарушения данного требования Предприятие (Продавец) оставляет за собой право отказаться от исполнения договора в части спецификации, по которой не соблюдено требование.

3.2.5. Принимаются банковские гарантии и аккредитивы следующих банков-эмитентов: ПАО «Сбербанк России», АО «Россельхозбанк», ПАО «Банк ВТБ», АО «Газпромбанк», ПАО Банк «ФК Открытие», АО «ЮниКредит Банк», ПАО «РОСБАНК», ПАО «Промсвязьбанк» (по согласованию с Компанией), ПАО «Банк «Санкт-Петербург» (по согласованию с Компанией) АО «Райффайзенбанк», АО «РОСЭКСИМБАНК», ПАО «Совкомбанк», ОАО «Банк Уралсиб» (по согласованию с Компанией), АО «Альфа-Банк» (по согласованию с Предприятием (Продавцом)).

3.2.6. В случае реализации Продукции по ППРФ 1432 и с целью предоставления полного пакета документов при возникновении ситуации, когда Предприятие (Продавец) не получило оплаты от Дилера (Покупателя) в оговоренный срок и вынуждено потребовать оплаты от банка-гаранта, а также при платеже по аккредитиву, Дилер (Покупатель) должен обеспечить совместно с банком указание в платёжном документе следующего назначения платежа:

«Оплата по договору поставки №__ от ____г. за (название Дилера (Покупателя)) по спецификации №__ от ____г. (наименование приобретаемой Продукции) в т.ч. НДС (сумма) по ____ этапу оплаты».

3.3 В случае если Предприятию (Продавцу) было отказано в получении субсидии по причине предоставления Дилером (Покупателем) неполного (некорректного) пакета документов, Дилер (Покупатель) обязуется выплатить штраф в размере недополученной субсидии. Штраф определяется текущим размером субсидии, установленной действующей редакцией ППРФ 1432.

3.4 Условия оплаты векселем:

3.4.1 Оплата векселем Продукции по ППРФ 1432 производится по согласованию с Предприятием (Продавцом);

3.4.2 В зависимости от сложившихся на момент оплаты векселем условий денежного рынка Предприятие (Продавец) вправе применить к векселю дисконт;

3.4.3 Период действия векселя не должен превышать 12 месяцев.

3.5 При оплате за Продукцию от 3-х лиц для соответствия ППРФ 1432 обязательно в назначении платежа должно быть указано:

«Оплата по договору поставки №__ от ____г. за (название Дилера (Покупателя)) по спецификации №__ от ____г. (наименование приобретаемой Продукции) в т.ч. НДС (сумма) по ____ этапу оплаты».

3.6 Продукция, приобретенная Дилером (Покупателем) у Предприятия (Продавца), но не оплаченная Дилером (Покупателем) на 100% является средством обеспечения платежа Предприятию (Продавцу) и передаче третьим лицам не подлежит.

Исключения составляет Продукция, приобретенная по финансовой схеме 0/100 с отсрочкой платежа до 183-х календарных дней, а также Продукция, на которую Предприятием (Продавцом) предоставлено письменно разрешение на передачу третьим лицам.

3.6.1 За нарушение п. 3.6 Дилер (Покупатель) уплачивает штраф в размере 100% стоимости Продукции.

3.7 При реализации Продукции Дилеру (Покупателю) с площадки хранения, в стоимость Продукции включается стоимость доставки.



3.8. При оплате векселями за Продукцию, цена на которую определена в условных единицах, оплата засчитывается на дату подписания Акта приема-передачи векселя.

3.9 Отгрузка по кредитным схемам осуществляется в рамках лимитов дебиторской задолженности, установленных Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю).

3.10 Предусмотренный настоящим договором поставки порядок расчетов не является коммерчески кредитом. Положение п.1 ст. 317.1 Гражданского кодекса РФ к отношениям сторон не применяются.

4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ

4.1. Условия поставки Продукции определяются исходя из выбранной сторонами схемы сотрудничества, указанной в спецификациях которые являются неотъемлемой частью настоящего договора поставки.

Поставка Продукции осуществляется в срок до 31 декабря отчетного периода.

Предприятие (Продавец) вправе поставить Продукцию ранее, о чем Дилеру (Покупателю) сообщается по мере выхода Продукции из производства, либо перенести поставку на более поздний срок, о чем Дилеру (Покупателю) сообщается путем направления Уведомления. Дилер (Покупатель) вправе ходатайствовать о расторжении спецификации в случае не согласия со сроком поставки.

4.2. Планирование оформления перехода права собственности (ППС), а также планирование физической отгрузки Продукции в адрес Дилера (Покупателя) осуществляется на основании Заявки, согласно образцу (Приложение 12), поданной Дилером (Покупателем) на эл. адрес «sales_otgruzka@oaorsm.ru».

4.3. Если ППС и отгрузка производятся в разные даты, то в адрес Предприятия (Продавца) отправляются две Заявки в отдельности (на ППС и на отгрузку, с указанием вида операции). Если ППС и отгрузка в один день, то в адрес Предприятия (Продавца) направляется одна Заявка. Заявке присваивается номер, который автоответом поступает Отправителю Заявки. Предприятие (Продавец) анализирует дату ППС/отгрузки с учетом наличия Продукции на складе на дату, указанную Дилером (Покупателем) в Заявке и согласовывает её, либо предлагает для согласования Дилеру (Покупателю) иную дату, о чём Отправителю Заявки направляется информация.

Если возникает необходимость у Дилера (Покупателя) провести ППС раньше, чем физическую отгрузку, т.е. ППС и отгрузка производятся в разные даты, то в адрес Предприятия (Продавца) отправляются две Заявки в отдельности (на ППС и на отгрузку, с указанием вида операции). Если ППС и отгрузка в один день, то в адрес Предприятия (Продавца) направляется одна Заявка. Заявке присваивается номер, который автоответом поступает Отправителю Заявки. Компания анализирует дату ППС/отгрузки с учетом наличия продукции на складе на дату, указанную ДЦ/РП в Заявке и согласовывает её, либо предлагает для согласования ДЦ/РП иную дату, о чём Отправителю Заявки направляется информация.

Срок физической погрузки Продукции ЖД транспортом выполняется в течение 30 дней с момента поступления денег от Покупателя, т.е. подача платформ под погрузку может быть выполнена в течение 30 дней по факту прибытия платформ.

В случае отгрузки по ж/д, заявка на отгрузку должна поступить до 14-00 час дня, указанной даты создания заявки и не позднее, чем: за 12 календарных дней до начала перевозок грузов. Заявка, предоставленная с нарушением сроков и(или) содержания, в текущих сутках в работу не принимается.

В случае непредъявления груза к перевозке в первоначальную согласованную дату (заявки) Предприятие (Продавец) обязано заплатить Перевозчику штраф (100 руб. за каждую не погруженную тонну). В случае если отгрузка не состоялась по вине Дилера (Покупателя) (не предоставление необходимых, недоверенных или ненадлежащее оформленных для отгрузки документов; несвоевременная: оплата планируемой к отгрузке Продукции и/или оплата счета за ж/д доставку и т.п.), Дилер (Покупатель) обязан возместить сумму штрафа Предприятию (Продавцу). Предприятие (Продавец) предоставляет Дилеру (Покупателю) все необходимые документы, подтверждающие сумму фактически понесенных расходов.

4.3.1 После получения от Дилером (Покупателем) согласованной Заявки с датой отгрузки, Заявка считается согласованной, и Предприятие (Продавец) резервирует дату отгрузки в Графике отгрузки, с последующим направлением Уведомления о готовности Продукции к отгрузке.

4.3.2 Если по согласованной Заявке на отгрузку Дилер (Покупатель) не обеспечил своевременной подачи транспорта (при условии самовывоз), то Предприятие (Продавец) вправе взыскать штрафную неустойку в размере 1% от стоимости планируемой к отгрузке Продукции. Указанный штраф подлежит взысканию во внесудебном порядке Предприятием (Продавцом), не требует признания Дилером (Покупателем), и может быть получен Предприятием (Продавцом), в том числе путем одностороннего зачета причитающихся Дилеру (Покупателю) сумм.

4.4. Условия поставки железнодорожным транспортом:

4.4.1. При способе поставке ж.д. транспортом Предприятие (Продавец) считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента передачи Продукции перевозчику.

4.4.2. Отгрузка производится в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения Дилером (Покупателем) письменного уведомления Предприятия (Продавца) о готовности Продукции к отгрузке при условии оплаты транспортных расходов.

4.4.3. В случае несвоевременной оплаты транспортных расходов сроки отгрузки могут быть сдвинуты на неопределенный срок.

4.4.4. Предприятие (Продавец) от своего имени, но за счет Дилера (Покупателя) организует доставку Продукции по железной дороге.

4.4.5. Дилер (Покупатель) оплачивает Предприятию (Продавцу) все транспортные расходы, за исключением расходов, связанных с доставкой Продукции на станцию отправления и погрузкой Продукции в вагон, которые оплачиваются Предприятием (Продавцом).

4.4.6. Дилер (покупатель) выплачивает вознаграждение Предприятию (Продавцу) за организацию доставки в размере 847,46 руб. (Восемьсот сорок семь рублей 46 коп.), за партию отгруженной Продукции по конкретной товарной накладной. Стоимость услуг увеличивается на сумму НДС по ставке, действующей на момент оказания услуг.

4.4.7. При организации доставки Продукции по железной дороге с привлечением собственных или арендованных вагонов, принадлежащим третьим лицам (кроме ОАО "РЖД") Дилер (Покупатель) компенсирует Предприятию (Продавцу) расходы на оплату стоимости предоставления собственных или арендованных вагонов, подтвержденных документами третьих лиц.

4.4.8. При способе доставки Продукции по железной дороге транспортные расходы включаются в счет на оплату Продукции отдельной строкой.

4.4.9. В случае изменения железнодорожного тарифа по факту отгрузки Дилер (Покупатель) производит доплату разницы в соответствии с выставленным счетом-фактурой не позднее 45 дней с момента его выставления.

4.4.10. В случае, уменьшения железнодорожного тарифа по факту отгрузки Предприятие (Продавец) производит возврат излишне перечисленной суммы в течение 30 календарных дней с момента получения обращения Дилера (Покупателя) о возврате.

4.4.11. При отгрузке Продукции ж.д. транспортом на станцию назначения в адрес Грузополучателя, указанного Дилером (Покупателем), Дилер (Покупатель) обязан обеспечить простой Вагонов под грузовыми операциями Грузополучателя не более 3 (трех) суток под выгрузкой.

4.4.11.1. Срок нахождения Вагонов под грузовыми операциями исчисляется с 00ч. 00 мин. дня, следующего за днем (датой) прибытия Вагона на станцию назначения, до 24 часов 00 минут дня (даты) отправления Вагонов со станции назначения на станцию отправления (станцию, указанную Собственником или арендатором вагона).

4.4.11.2 Время использования Вагонов свыше установленного срока исчисляется Сторонами в сутках.

4.4.11.3 Дата прибытия (дата календарного штампа в графе «Прибытие на станцию назначения») груженого Вагона на станцию назначения (выгрузки) и дата отправления (дата календарного штампа в графе «Оформление прием груза к перевозке») порожнего Вагона на станцию назначения, указанную Собственником или арендатором Вагона, определяется по данным, указанным в железнодорожной накладной.

4.4.11.4 Не допускать без письменного согласия Предприятия (Продавца) переадресовку Вагонов с грузом, повлекших изменение маршрута курсирования (переадресовку) груженого рейса или возврата порожних Вагонов на железнодорожную станцию назначения, не согласованную с Собственником или арендатором вагонов.

4.4.11.5 При получении Продукции на фитинговых платформах (ФТНГ платформа для крупнотоннажных контейнеров и колесной техники, длина по осям сцепления автосцепок – 19 620 мм), Дилер (Покупатель) обязан письменно уведомить представителя Предприятия (Продавца) в день завершения грузовых операций о готовности платформ к уборке с мест выгрузки, а также о случаях отказа от приема порожних платформ после выгрузки работниками станции. Уведомление Дилер (Покупатель) направляет на электронный адрес директора Департамента продаж (макрорегиона).

4.4.12. В случае нарушения Дилером (Покупателем) условий, предусмотренных пунктам 4.4.11 настоящего Договора поставки, вызвавшее в последующем простой платформ сверх сроков, установленных в настоящем Договоре поставки Предприятие (Продавец) вправе потребовать от Дилера (Покупателя) уплаты штрафа в размере 5 000,00 руб. (Пять тысяч) рублей, 00 копеек за каждые сутки простоя каждого Вагона. По п. 4.4.11.4 штраф оплачивается за все время использования Вагона, начиная с даты переадресовки, до даты их прибытия на железнодорожную станцию новой погрузки, указанную Собственником или арендатором Вагонов в Инструкции.

Штрафы подлежат оплате в течение 10 календарных дней с момента направления Предприятием (Продавцом) соответствующей претензии Дилеру (Покупателю) об оплате штрафа.

Единственными и достаточными документами, для удовлетворения требований по оплате штрафа является предоставление претензии и счета Предприятия (Продавца) на оплату штрафа. При этом, в назначении платежа Дилер (Покупатель) указывает «оплата штрафа согласно счету (указывается номер) от (указывается дата)».

4.4.13. Помимо уплаты штрафа Дилер (Покупатель) возмещает Предприятию (Продавцу) все расходы по оплате провозных платежей от железнодорожной станции отправления выгрузки/переадресовки до железнодорожной станции, указанной Собственником или арендатором Вагонов, а также возмещает иные



документально подтвержденные убытки, возникшие у Предприятия (Продавца) в результате нарушения Дилером (Покупателем) условий, предусмотренных п.п. 4.4.11.4, 4.4.13.1 настоящего Договора.

4.4.13.1 В случаях повреждения Вагонов (включая кузов, узлы и детали) на железнодорожных путях общего и необщего пользования, возникшего по причинам, зависящим от Дилера (Покупателя)/грузополучателя, последний возмещает Предприятию (Продавцу) расходы за ремонт поврежденных Вагонов, а также платежи за перевозку Вагонов к месту проведения подготовки к ремонту, к месту ремонта, а также за перевозку Вагонов после осуществления ремонта на железнодорожную станцию, указанную Собственником или арендатором вагонов. Предприятие (Продавец) представляет Дилеру (Покупателю) все необходимые документы, подтверждающие сумму фактически понесенных расходов.

4.4.13.2 В случае невозврата Вагона в течение 3 (трех) календарных месяцев с даты получения Дилером (Покупателем)/грузополучателем Инструкции Собственника или арендатора Вагонов, Вагон считается утраченным, в связи с чем, Дилер (Покупатель) обязан возместить Предприятию (Продавцу) его рыночную стоимость на дату истечения трехмесячного срока с даты получения Дилером (Покупателем)/грузополучателем Инструкции Собственника или арендатора Вагонов на возврат Вагонов либо предоставить взамен равноценный вагон. При этом Дилер (Покупатель) также возмещает Предприятию (Продавцу) затраты на привлечение оценщика.

4.4.14. Дилер (Покупатель) несет ответственность за правильность заполнения Грузополучателем перевозочных документов, в том числе за правильность заполнения ж.д. накладных на возврат порожних вагонов в соответствии с данными, предоставленными Собственником или арендатором вагонов в Инструкции по заполнению соответствующих граф ж.д. накладных.

4.4.15. Дилер (Покупатель), по запросу Предприятия (Продавца), обязан, в течение 2-х дней, предоставить заверенную печатью Дилера (Покупателя)/грузополучателя копию ж.д. накладной на прибытие груженого вагона с календарным штампом станции назначения (дата прибытия) и ж.д. квитанцию на отправку порожнего вагона, после выгрузки, с календарным штампом станции (дата отправления), а также ведомость подачи и уборки вагонов, по форме ГУ-46 ВЦ, подписанную Грузополучателем и Перевозчиком, либо памятки приемосдатчика на подачу и уборку вагонов. Предприятие (Продавец) с учетом сведений, содержащихся в указанных документах, корректирует размер предъявленного собственником вагонов к оплате штрафа при наличии оснований.

4.5. Условия поставки самовывоз:

4.5.1. При поставке Продукции на условиях «самовывоз» Предприятие (Продавец) считается выполнившим условия поставки с момента передачи Продукции Дилеру (Покупателю) на складе Предприятия (Продавца) с погрузкой Продукции на транспортное средство, предоставленное Дилером (Покупателем).

4.5.2. Дилер (Покупатель) в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения письменного уведомления Предприятия (Продавца) о готовности Продукции к отгрузке согласовывает с Предприятием (Продавцом) количество, вид необходимого автотранспорта, а также дату его прибытия.

4.5.2.1. Дилер (Покупатель) оплачивает транспортные расходы по доставке Продукции от склада Предприятия (Продавца).

4.5.3. В случае подачи несогласованного по количеству и виду автотранспорта сроки отгрузки могут быть сдвинуты на неопределенный срок до подачи автотранспорта необходимого количества и вида.

4.5.4. При осуществлении проведения подготовительных работ по обеспечению самовывоза Продукции на территории Предприятия (Продавца) ответственность по возмещению страховых выплат, возникших в результате несчастного случая на производстве и иных выплат, связанных с травмами, возлагается на Дилера (Покупателя).

4.5.5. При вывозе Продукции собственным транспортом Дилера (Покупателя) лицо, уполномоченное Дилером (Покупателем) на получение Продукции, должно предоставить в месте получения Продукции оформленный Путевой лист автомобиля.

4.5.6. При вывозе Продукции с использованием привлеченного транспорта, лицо, уполномоченное Дилером (Покупателем) на получение Продукции, должно предоставить в месте получения Продукции Транспортную накладную, оформленную в соответствии с Постановлением Правительства от 21 декабря 2020 г.

N 2200 «Об утверждении правил перевозки грузов автомобильным транспортом».

4.5.7. Предприятие (Продавец) обязательств по оформлению транспортных документов не несет.

4.5.7.1. Риски, связанные с не оформлением или неправильным оформлением транспортных документов несет Дилер (Покупатель).

4.5.7.2. В случае отсутствия Путевой листа и (или) Транспортной накладной Предприятие (Продавец) вправе приостановить отгрузку до момента предоставления Дилером (Покупателем) соответствующих транспортных документов.

4.5.8. Представитель грузополучателя, расписывающийся в ТОРГ-12, в обязательном порядке должен предоставить доверенность формы М-2 или иной формы на фирменном бланке Дилера (Покупателя)/грузополучателя с подписью единоличного исполнительного органа (генерального директора, директора и т.п. в соответствии с Уставом), скрепленную круглой печатью Дилера (Покупателя)/грузополучателя.

4.5.8.1. В доверенности в обязательном порядке должен быть образец подписи лица, которому выдана доверенность.

4.5.8.2. В доверенности указываются сведения, позволяющие идентифицировать груз, в отношении которого предоставлены полномочия, либо должно быть указание на то, что данному лицу доверяется получать любые грузы и ТМЦ от имени Дилера (Покупателя)/грузополучателя.

4.5.8.3. Без указанной доверенности груз выдаче (передаче) не подлежит.

4.5.8.4. Выдача груза производится по доверенности при предъявлении паспорта, удостоверяющего личность лица, на которое выдана доверенность.

4.6. По согласованию сторон Предприятие (Продавец) за вознаграждение организует доставку Продукции автотранспортом в адрес, указанный Дилером (Покупателем).

4.6.1. Согласование осуществляется в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения Дилером (Покупателем) письменного уведомления Предприятия (Продавца) о готовности Продукции к отгрузке.

4.6.2. Дилер (Покупатель) оплачивает Предприятию (Продавцу) все расходы по доставке Продукции и выплачивает вознаграждение за организацию доставки Продукции в размере 847,46 руб. (Восемьсот сорок семь рублей 46 коп.), за партию отгруженной Продукции по конкретной товарной накладной. Стоимость услуг увеличивается на сумму НДС по ставке, действующей на момент оказания услуг.

4.6.3. Согласованные сторонами настоящего договора условия поставки Продукции указываются в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью настоящего договора.

4.7 При способе доставки ж.д. транспортом Грузополучатель обязан по факту прибытия Продукции на станцию назначения принять груз от Охраны по Акту приема (выдачи) грузов.

4.7.1. Прием груза на станции назначения осуществляется в отношении грузов, прибывших:

- в открытом подвижном составе, путем визуального наружного осмотра на наличие грузовых мест в вагоне, их соответствия сведениям, указанным в перевозочных документах, описи, а также исправности упаковки;

- в крытых вагонах, контейнерах по наличию ЗПУ, пломб их контрольных знаков на соответствие сведениям, указанным в перевозочных документах.

4.7.2. Акт приема (выдачи) грузов составляется представителем Охраны в двух экземплярах, один из которых, после подписания, выдается Грузополучателю.

4.7.3. Моментом выдачи грузов Охраной Грузополучателю является подписание с обеих сторон представителями грузополучателя и Охраны Акта приема (выдачи) грузов с указанием времени окончания передачи.

4.7.4. В случаях прибытия груза с признаками несохранной перевозки не допускается вносить в Акт приема (выдачи) грузов результаты приема и выдачи.

4.7.5. В таких случаях Грузополучатель подписывает Акт приема (выдачи) «с разногласием».

4.7.6. Грузополучатель оформляет, не позднее следующих суток за днем подписания Акта приема (выдачи) грузов, и направляет в адрес структурного подразделения Охраны письмо с мотивированными разногласиями, которое считается неотъемлемой частью Акта приема (выдачи) грузов.

4.7.7. В случаях прибытия ж.д. транспортом Продукции на открытом подвижном составе с видимыми признаками повреждения, произошедшими по причинам, зависящим от Перевозчика (например: авария, крушение и т.д.) Грузополучатель обязан в течение суток с даты прибытия груза на станцию назначения, в письменном виде потребовать от Перевозчика составление коммерческого акта. Письменное обращение направить на имя начальника станции назначения груза в день обнаружения повреждений, способом, подтверждающим получение обращения (телеграмма с уведомлением, письмо нарочным под роспись представителя станции).

4.7.7.1. В случае отказа Перевозчика предоставить коммерческий акт, незамедлительно (в этот же день) вызвать представителей ТПП, а также предварительно уведомить Перевозчика о назначенной дате и времени составления акта с участием ТПП, составить акт с участием представителей ТПП. До составления акта ТПП груз с платформ не должен сниматься.

4.7.7.2. В течение 5-ти рабочих дней направить в адрес Предприятия (Продавца) письменное заявление, способом, подтверждающим получение (DHL, заказным с уведомлением), с просьбой о возмещении недостающего (поврежденного) в пути следования груза с обязательным приложением оригиналов Ж.д. накладной на вагон с грузом, прибывший с признаками несохранной перевозки, коммерческого акта, а так же заверенных Грузополучателем копий документов:

4.7.7.2.1. Опись на вагон с сельхозтехникой.

4.7.7.2.2. Акт приема (выдачи) «с разногласием», подписанный с двух сторон представителями грузополучателя и представителя Охраны.

4.7.7.2.3. Письмо с мотивированными разногласиями, к Акту приема (выдачи) грузов, переданное в подразделение Охраны под роспись с расшифровкой и датой приема Охраной.

4.7.7.2.4 Письмо на имя начальника ж.д. станции о выдаче коммерческого акта переданное на станцию под роспись с расшифровкой и датой приема станцией.

4.7.7.2.5 Акт, составленный с участием представителей ТПП, а также уведомление Перевозчика.



4.7.7.3. Дополнительно грузополучатель предоставляет иные имеющиеся заверенные копии документов, отражающие факт происшедшего. (например: фото повреждений, акт общей формы, протоколы транспортной полиции т.д.).

По запросу Предприятия (Продавца) грузополучатель предоставляет вышеуказанные документы в оригиналах.

4.8 В случае непредставления грузополучателем документов, поименованных в настоящем разделе или не выполнении иных требований, указанных в данном разделе, а также при невыполнении грузополучателем иных положений настоящего Договора поставки Предприятие (Продавец) освобождается от ответственности по возмещению недостающего (поврежденного) в пути следования груза. Ответственность возлагается на Дилера (Покупателя).

4.9 Если Предприятие (Продавец) заранее по запросу Дилера (Покупателя) уже отправило и передал детали взамен недостающих или поврежденных, а Дилер (Покупатель) не передал документы, или будет установлено сокрытие или искажение сведений по недостатке или повреждению груза, Дилер (Покупатель) обязан оплатить Предприятию (Продавцу) стоимость таких деталей, а также стоимость их транспортировки.

4.10 В случае непредставления Дилером (Покупателем) Предприятию (Продавцу) документов, или если будет установлено сокрытие или искажение сведений по недостатке или повреждению груза, Дилер (Покупатель) обязан по требованию Предприятия (Продавца) заплатить штраф в размере 25% от стоимости поврежденных или недостающих деталей.

5. ПРИЕМКА ПРОДУКЦИИ. ГАРАНТИИ

5.1. Приемка Продукции должна производиться в соответствии с Инструкциями о порядке приемки Продукции ПТН и ТНП по количеству и качеству, утвержденными Постановлениями Госарбитража СССР № П-6 от 15.06.65г. и П-7 от 25.04.66г. (с изменениями и дополнениями).

Приемка Продукции по количеству и качеству производится по сопроводительным документам, удостоверяющим количество и качество поставляемой Продукции (упаковочные листы, технический паспорт, спецификация и т.п.)

5.2 Предприятие (Продавец) гарантирует качество поставляемой Продукции в течение гарантийного срока. В случае обнаружения недостатков вызов представителя Предприятия (Продавца) для составления Акта обязателен.

5.2.1 Гарантийный срок эксплуатации комбайнов составляет 24 (Двадцать четыре) календарных месяца, но не более:

- 600 моточасов эксплуатации для зерноуборочных комбайнов (кроме «Т500») и (или) косилки самоходной универсальной «КСУ»;
- 1000 моточасов эксплуатации для зерноуборочных комбайнов «Т500»;
- 1200 моточасов эксплуатации для кормоуборочных комбайнов.

(в зависимости от того какое событие наступит ранее).

5.2.2 Гарантийный срок эксплуатации тракторов RSM – 24 (Двадцать четыре) календарных месяца, но не более 2000 (Двух тысяч) моточасов (в зависимости от того какое событие наступит ранее).

5.2.5 Для адаптеров и навесного оборудования продолжительность гарантийного срока определяется гарантийным сроком на Продукцию, в составе которой они эксплуатируются.

5.2.6 Для резиновых втулок элементов подвески системы очистки комбайнов – 12 (Двенадцать) календарных месяцев, но не более 350 (Триста пятьдесят) часов эксплуатации по наработке двигателя, в зависимости от того, что наступит ранее;

5.2.7 Для ножей измельчителя комбайнов – 16 (Шестнадцать) календарных месяцев, но не более 500 (Пятисот) часов эксплуатации по наработке двигателя, в зависимости от того, что наступит ранее;

5.2.8 Для щеток стеклоочистителя комбайнов - 12 (Двенадцать) календарных месяцев, но не более 350 (Триста пятьдесят) часов эксплуатации по наработке двигателя, в зависимости от того, что наступит ранее

5.2.9 Исчисление гарантийного срока начинается с даты передачи Продукции конечному покупателю, но не позднее шести календарных месяцев от даты продажи Дилеру (Покупателю).

В случае, если период между датой передачи Продукции конечному покупателю и датой продажи Дилеру (Покупателю) превышает шесть календарных месяцев, Дилер (Покупатель) обязан предоставить конечному покупателю оставшейся регламентный срок гарантии для соответствующего вида Продукции (п.5.2 настоящего Договора) за свой счет.

В случае превышения шестимесячного срока хранения Продукции на площадке Дилера (Покупателя), последний обязан провести сезонное техническое обслуживание согласно руководству по эксплуатации перед передачей техники конечному покупателю за свой счет.

5.2.10 Гарантия качества поставляемой Продукции распространяется на ее составляющие части (комплектующие), кроме быстроизнашиваемых узлов и компонентов, указанных в инструкции по эксплуатации и сервисной книжке.

5.2.11 Гарантийные обязательства Предприятия (Продавца) не распространяются на диагностику работы кондиционера, а также на дозаправку хладагентом.

5.3 Основные условия гарантии и основания для снятия с гарантии определяются в Руководстве по эксплуатации, сервисной книжке и договоре на проведение работ по обслуживанию и гарантийному ремонту Продукции в период гарантийного срока.

5.4 После приемки бывшей в употреблении Продукции (находившейся на длительном хранении, прошедшей испытания, находившейся на демонстрационных показах и др. мероприятиях), которая по количеству должна производиться в соответствии с расходной накладной и спецификацией к настоящему Договору, а по качеству - в соответствии с утвержденными и подписанными на Предприятии (Продавца) Актами уценки и (или) Актами технического состояния, Дилер (Покупатель) не в праве ссылаться на дефекты, имеющиеся в Продукции, т.к. ознакомлен с ее состоянием, и осведомлен, что Продукция имеет недостатки, а также согласен, что данные и иные, связанные с ней дефекты и недостатки не являются основанием для предъявления Дилером (Покупателем) претензий к Предприятию (Продавцу). Учитывая, что Продукция не является новой и имеет недостатки, гарантийные обязательства Предприятия (Продавца) на данную Продукцию не распространяются.

5.4.1 Дилер (Покупатель) также обязуется в случае перепродажи Продукции третьим лицам сообщить им о состоянии Продукции и отсутствии гарантийных обязательств изготовителя (Предприятия (Продавца)). Все претензии третьих лиц относительно состояния Продукции урегулируются Дилером (Покупателем) самостоятельно.

5.5 При возникновении отказов (дефектов), произошедших по вине Предприятия (Продавца) (завода-изготовителя), в поставляемой Предприятием (Продавцом) Продукции, в период с даты поставки до момента постановки Продукции на гарантийный учет (исчисляется с момента постановки Продукции на гарантийный учет, но не позднее 10 дней с момента ее продажи конечному покупателю), устранение отказов производится за счет Предприятия (Продавца) уполномоченными Предприятием (Продавцом) сервисными центрами на основании претензии Дилера (Покупателя).

5.6 Дилер (Покупатель) обязан обеспечить выполнение гарантийных обязательств Предприятия (Продавца) по Продукции (кроме уцененной): рассматривать обращения Потребителей по ее качеству, отклонять или удовлетворять претензии технического характера восстанавливать или заменять неисправную Продукцию в гарантийный период ее эксплуатации.

5.7 Выполнение Дилером (Покупателем) гарантийных обязательств и оказание сервисных услуг по проданной Потребителям Продукции (кроме уцененной) осуществляется на основе дополнительно заключаемого с Предприятием (Продавцом) Договора на гарантийное обслуживание.

5.8. В течение 72 часов с момента оформления письменного уведомления «О прибытии специалиста для участия в совместной приемке», но не позднее 96 часов с момента выявления несоответствия Дилер (Покупатель) в сформированное в системе CRM сообщение о выявленном несоответствии прикрепляет в сканированном виде документы.

5.8.1 при транспортировке автотранспортом (низкорамный трал)

1. Акт по форме. ТОРГ-2, а также транспортной накладной с отметкой о недостатке/повреждении с обязательной росписью водителя

2. Иные документы: протокол или постановление по делу об административном правонарушении либо постановление об отказе в возбуждении дела об административном правонарушении (в зависимости от обстоятельства) и т.п. (если таковые составлялись).

5.8.2 при транспортировке Ж/Д транспортом:

1. Коммерческий акт либо заявление грузополучателя на имя начальника ж.д. станции о выдаче коммерческого акта переданное на станцию под роспись с расшифровкой подписи представителя и датой приема станцией;

2. Мотивированный отказ перевозчика от составления коммерческого акта (при наличии);

3. Телеграммы с уведомлением об их получении, направленные в адрес перевозчика, охраны;

4. Акт выдачи грузов в вагонах, контейнерах, охраняемых работниками ФГП ВО РЖД РФ, подписанный «с разногласиями». Разногласия оформляются отдельным документом и передаются в подразделение Охраны под роспись с расшифровкой подписи представителя ВОХР и датой приема. В случае, если груз пришел с сорванными (отсутствующими) пломбами в акте выдачи и в разногласиях данный факт подлежит обязательному указанию.

5. Опись на вагон;

6. Акт, составленный с участием представителей ТПП (при наличии), а также уведомление (вызов) Перевозчика для составления Акта;

7. Ж.д. накладная на вагон с грузом, прибывший с признаками несохранной перевозки;

8. Иные документы: акт общей формы, протокол транспортной полиции и т.п. (если таковые составлялись);

9. Фото груза и вагона (со стороны номера платформеры).

5.8.3 В случае не предоставления документов в указанный срок в системе CRM автоматически направляется уведомление о том, что документы не предоставлены и рассмотрение отложено на срок не позднее 10 рабочих дней с момента выявления несоответствия. Если и по истечении установленного срока (10 рабочих дней) Дилер (Покупатель) не предоставил документы - претензия отклоняется.



5.8.4 Не позднее 6 рабочих дней с момента предоставления документов согласно пункта 5.8 Предприятие (Продавец) производит Информирование Дилера (Покупателя) принятом решении в системе CRM (Письменное сообщение о принятом решении в сканированном виде «заключение по претензии», прикрепленное к сообщению для регистрации в системе CRM).

5.8.5 При подтверждении дефектов и (или) некомплектности поставленной Продукции и предъявления претензии Дилером (Покупателем) Предприятие (Продавец) производит компенсацию понесенных Дилером (Покупателем) расходов на устранение выявленных несоответствий Продукции в объеме указанном в заключении по претензии.

5.8.6 Устранение выявленных несоответствий Продукции производится в порядке установленном договором на оказание услуг по догарантийному ремонту.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

6.1 При неоплате Продукции в оговоренный Договором поставки срок по Кредитной Программе либо продаже с отсрочкой платежа, Дилеру (Покупателю) начисляется пеня в размере 0,1% от суммы задолженности за каждый календарный день просрочки.

6.2 При наступлении просроченной дебиторской задолженности, срок по оплате которой превысил 5 календарных дней, Предприятие (Продавец) оставляет за собой право:

- прекратить выставление счетов, отгрузок, выплат Дилеру (Покупателю);
- воспользоваться правом на удержание Продукции при условии нахождения Продукции на территории Предприятия (Продавца) или под контролем Предприятия (Продавца) (напр. на площадке хранения);
- в одностороннем порядке расторгнуть договор, письменно известив об этом Дилера (Покупателя), с указанием даты расторжения;
- остановить выплаты кредиторской задолженности.

Выставление счетов и отгрузки Продукции возобновляются по распоряжению директора Департамента продаж РФ соответствующего макрорегиона Предприятия (Продавца).

6.3 При расторжении договора полученные Предприятием (Продавцом) денежные средства возвращаются в 30-дневный срок с момента расторжения договора после выполнения всех условий:

- возврата отгруженной Продукции на склад Предприятия (Продавца);
- возврата оригинала ПСМ;
- оплаты (удержания из ранее оплаченной суммы) штрафа в размере 3 % от стоимости неоплаченной Продукции за неисполнение условий договора;
- оплаты (удержание из ранее оплаченной) суммы, покрывающей износ Продукции, которая рассчитывается дополнительно, а также всех расходов, связанных с возвратом Продукции в случае, если этот возврат осуществлялся силами и средствами Предприятия (Продавца).

6.4 В случае просрочки платежа Дилером (Покупателем) свыше 10 календарных дней с плановой даты погашения задолженности, документы передаются в Юридическое управление Предприятия (Продавца) для проведения работ по правовому урегулированию взаимоотношений, а в случае необходимости - в службу безопасности Предприятия (Продавца).

6.5 В случае, если по сделке между Дилером (Покупателем) и Предприятием (Продавцом), заключенной в рамках ППРФ 1432, в связи с неоплатой Продукции Дилером (Покупателем) платеж произведен за счет банковской гарантии, Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Компанией ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432. Указанный штраф подлежит взысканию во внесудебном порядке Предприятием (Продавцом), не требует признания Дилером (Покупателем), и может быть получен Предприятием (Продавцом), в том числе путем одностороннего зачета причитающихся Дилеру (Покупателю) сумм.

6.6 В случае, если за Продукцию, реализуемую в рамках ППРФ 1432 произведена оплата третьим лицом без ссылок на номер Договора поставки, номер спецификации Дилера (Покупателя), в рамках которых производилась поставка Продукции Предприятием (Продавцом) Дилеру (Покупателю), а также не указан размер оплаты по каждой спецификации в отдельности, то Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штрафную неустойку в размере 1%, а также зачетную неустойку в размере скидки, предоставленной Предприятием (Продавцом) ранее при закупке соответствующей Продукции на условиях ППРФ № 1432. Указанный штраф подлежит взысканию во внесудебном порядке Предприятием (Продавцом), не требует признания Дилером (Покупателем), и может быть получен Предприятием (Продавцом), в том числе путем одностороннего зачета причитающихся Дилеру (Покупателю) сумм.

6.7 В случае если Дилер (Покупатель) систематически нарушает хотя бы одно из условий, а именно:

- проявляет пассивность в продвижении Продукции и развитии собственного бизнеса продаж Продукции производства Предприятия (Продавца),
- 2 месяца подряд выполняет план закупок, зафиксированный в Договоре поставки, менее чем на 80%;
- предоставляет недостоверные или фальсифицированные данные о собственной финансовой и правовой отчетности;

- предоставляет недостоверные или фальсифицированные данные для оформления ЭПСМ (эл. адрес, регистрация);
- имеет просроченную ДЗ свыше 30 календарных дней;
- предоставляет недостоверный или фальсифицированный ежемесячный отчет по данным системы CRM - «Ежемесячный отчет руководителя дилерского центра» по форме Приложения 2, а также об информации клиентов в CRM (контактная информация, статус и состояние сделки, переговоров и др.).

Предприятие (Продавец) оставляет за собой право:

- снизить общую суммарную скидку до 1%;
- начать дилерскую деятельность в данном регионе через другие организации (приоритет имеют действующие дилерские центры);
- расторгнуть договор поставки с Дилером (Покупателем), о чем Дилеру (Покупателю) направляется Уведомление об одностороннем прекращении сотрудничества.

6.8 В случае если соотношение принятого Дилером (Покупателем) Договорного плана закупок каждого вида Продукции в отдельности менее 100% от установленного Предприятием (Продавцом) на условно закрепленной территории, то для удержания доли рынка Предприятие (Продавец) вправе осуществлять реализацию Продукции напрямую (в т.ч. АО «Росагролизинг») или через другие Дилерский центры в объеме, составляющем разницу между установленным и принятым Дилером (Покупателем) планом. При этом Договорной план отчетного периода Дилера (Покупателя) на данное количество Продукции не корректируется. Соотношение между планом, назначенным Предприятием (Продавцом) по всем видам Продукции и планом, принятым Дилером (Покупателем) указывается в Протоколе согласования Договорного плана закупок, являющегося неотъемлемой частью Договора поставки (Приложение 7).

6.9 В случае неоплаты Продукции по любому из этапов, Продукция не подлежит возврату на территорию Предприятия (Продавца) только в случае предоставления Дилером (Покупателем) Банковской гарантии на сумму полученных денежных средств либо заключения с Предприятием (Продавцом) договора залога любого имущества эту сумму.

6.10 Предприятие (Продавец) вправе удерживать Продукцию на главном складе Предприятия (Продавца) до момента полной оплаты, о чем покупателю направляется соответствующая Расписка (Приложение 3).

В случае неоплаты за Продукцию Дилером (Покупателем) по второму этапу по кредитным схемам 15/85 (20/80, 30/70) в срок, указанный в настоящем договоре/спецификации, Дилер (Покупатель) оплачивает Предприятию (Продавцу) услуги по хранению Продукции до момента ее полной оплаты.

В других случаях с момента перехода права собственности на Дилера (Покупателя) Продукция ставится на платное хранение.

6.11 В случае просрочки оплаты при поставке Продукции на условиях самовывоза Дилер (Покупатель) оплачивает услуги по хранению с момента истечения срока, до момента вывоза Продукции с территории Предприятия (Продавца).

6.12 Если Дилер (Покупатель) не выбрал оплаченную Продукцию до установленного срока, он также оплачивает Предприятию (Продавцу) услуги по хранению Продукции, с момента истечения срока, до момента ее вывоза с территории Предприятия (Продавца). Стоимость услуг по хранению Продукции указывается в прайс-листе Предприятия (Продавца).

6.13 Если Дилер (Покупатель) заключил с Предприятием (Продавцом) Спецификацию, оплатил аванс, но отказывается либо не заявляет Продукцию на ППС в течение 4 (четырёх) раб. дней после получения Уведомления о готовности техники к оформлению ППС, но не позднее 20 числа месяца (при наличии Продукции у Предприятия (Продавца)), то Предприятие (Продавец) вправе в одностороннем порядке расторгнуть спецификацию или перенести сроки отгрузки, или не выпускать Продукцию, по которой Дилером (Покупателем) не подана Заявка на ППС в рамках заключенной спецификации или вправе остановить операционную деятельность с Дилером (Покупателем), а именно прекратить выставление спецификаций, отгрузок (в том числе ранее законтрактованной Продукции), выплат Дилеру (Покупателю) и пр. При этом Дилер (Покупатель) обязан уплатить штраф в размере 10% от суммы уплаченного аванса. Указанный штраф может быть взыскан Предприятием (Продавцом) во внесудебном безакцептном (без признания Дилером (Покупателем)) порядке путем удержания средств, причитающихся к выплате Дилеру (Покупателю). В частности, Предприятие (Продавец) вправе вернуть денежные средства за вычетом указанного штрафа, о чем Дилеру (Покупателю) направить соответствующее Уведомление (Уведомление считается полученным Дилером (Покупателем) с даты отправки по эл.почте и счет на штраф. Штраф засчитывается в оплату по счету.

6.14 В случае нарушения Дилером (Покупателем) обязательств по выборке Продукции с площадки хранения при изменении цены на Продукцию, Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) пени в размере 0,1 % от стоимости Продукции за каждый день просрочки, а также Предприятие (Продавец) вправе выставить Дилеру (Покупателю) новый счет, а Дилер (Покупатель) обязан его оплатить.

6.15 В случае отказа Дилера (Покупателя) от первоначально заявленного в Договорной спецификации объема закупаемой Продукции, к Дилеру (Покупателю) могут быть применены штрафные санкции в соответствии с условиями настоящего Договора поставки.



6.16 В случае перевода организации из статуса Дилера в статус Регионального представителя Предприятие (Продавец) вправе регулировать и обеспечивать продажи на условно закрепленную за Дилером (Покупателем) территорию за счет других организаций или напрямую. Приоритет имеют действующие дилерские центры.

6.17 При нарушении сроков предоставления документов, указанных в приложении 6, а так же непредоставление какого-либо из документов предусмотренных приложением 6, Дилеру (Покупателю) начисляется штраф в размере 10 000 рублей за каждое нарушение, подлежащий оплате в течение 30 дней с момента получения письменного уведомления.

6.18 Во всех схемах оплаты, предусматривающих отсрочку (рассрочку) платежа Дилер (Покупатель) обязан в любом случае оплатить за Продукцию в течение трех дней с момента получения денег от конечного покупателя при условии, что данный срок наступит ранее срока платежа, установленного финансовой схемой настоящего договора, по которой приобреталась Продукция, оплаченная конечным покупателем.

В случае, если Дилер (Покупатель), получив от конечного покупателя денежные средства за Продукцию, не перечислил их в установленный настоящим договором срок Предприятию (Продавцу), Дилер (Покупатель) уплачивает Предприятию (Продавцу) штраф в размере 20% от стоимости Продукции. Указанный штраф подлежит взысканию во внесудебном порядке Предприятием (Продавцом), не требует признания Дилером (Покупателем), и может быть получен Предприятием (Продавцом), в том числе путем одностороннего зачета причитающихся Дилеру (Покупателю) сумм.

6.19 Все штрафные санкции, предусмотренные настоящим Договором поставки могут быть взысканы Предприятием (Продавцом) в одностороннем внесудебном порядке без дополнительного признания со стороны Дилера (Покупателя), в том числе путем зачета встречных однородных требований в отношении любых выплат, причитающихся Дилеру (Покупателю).

6.20 Зачтенные платежи признаются мерой ответственности (штрафной неустойкой), направленной на компенсацию издержек, затрат и убытков Предприятия (Продавца), включая упущенную выгоду.

6.21 В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

7. МАРКЕТИНГ

7.1 Стороны договорились, что в области маркетинга Дилер (Покупатель) выполняет следующие функции:

- Продвигает Продукцию на рынке.
- Информировывает Предприятие (Продавец) об активности фирм-конкурентов на рынке.
- Предоставляет Предприятию (Продавцу) информацию по заявкам.

7.2 Предприятие (Продавец) имеет право направлять Дилеру (Покупателю) заявки для сбора информации, характеризующей экономическое состояние Территории, рынок и парк комбайнов.

7.3 Взаимодействие сторон, связанное с маркетинговыми исследованиями рынка, оказанием услуг Дилером (Покупателем) по продвижению Продукции регулируется дополнительно заключаемыми сторонами договорами.

8. ФОРС – МАЖОР

8.1 При наступлении форс-мажорных обстоятельств, стороны освобождаются от своих обязательств до окончания указанных обстоятельств, если сторона, для которой они наступили, в течение 5-ти дней в письменной форме уведомляет другую сторону о причинах невыполнения настоящего Договора с предоставлением документов, заверенных ТПП (Торгово – Промышленной палатой). Под форс-мажорными обстоятельствами следует понимать обстоятельства непреодолимой силы или чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть и предотвратить, в частности: землетрясения, наводнения, стихийные бедствия, запретительные действия властей, военные действия, аварии на транспорте, забастовки, кроме как на предприятиях сторон. В этом случае договор считается продленным на период действия форс-мажорных обстоятельств.

8.2 В случае, если форс-мажорные обстоятельства будут продолжаться свыше 3-х месяцев, любая сторона вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор без возмещения другой стороне убытков. При этом обязательства Дилера (Покупателя) по оплате отгруженной ему Продукции сохраняются в полном объеме.

9. СРОК ДЕЙСТВИЯ

9.1 Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания и действует **до 31 декабря 2025 года**, а в части исполнения обязательств - до полного их исполнения.

9.2 Досрочное расторжение настоящего Договора возможно либо в соответствии с обоюдным решением сторон либо в одностороннем порядке Предприятием (Продавцом) в случаях, предусмотренных законодательством или настоящим Договором.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1 На дату вступления настоящего Договора в силу, все предыдущие договоренности, которые ему противостоят, считаются утратившими силу.

10.2 Предприятие (Продавец) оставляет за собой право в течение всего срока действия настоящего Договора в любой момент времени проверить Дилера (Покупателя) на предмет его соответствия установленным условиям ДСР и выполнения Дилером (Покупателем) условий настоящего Договора.

10.3 При обнаружении в ходе проверки отклонений от условий ДСР Дилеру (Покупателю) сообщается срок для устранения несоответствий.

При несоблюдении установленного срока устранения несоответствий настоящий Договор может быть расторгнут полностью или частично либо изменен Предприятием (Продавцом) в одностороннем порядке.

10.4 Повторное заключение Договора поставки производится на общих основаниях, как для нового партнера.

10.5 Дилер (Покупатель) не должен передавать третьей стороне никаких прав и обязанностей, обусловленных настоящим Договором, без письменного согласия Предприятия (Продавца) и не раскрывать третьей стороне предоставленной друг другу информации, о конфиденциальности которой был предупрежден.

10.6 Все дополнения и изменения к настоящему Договору действительны, если они составлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами, за исключением случаев, когда настоящим Договором предусмотрено одностороннее изменение условий Договора.

10.6.1 Дилер (Покупатель) предоставляет оригиналы документов, оформляемые между Предприятием (Продавцом) и Дилером (Покупателем) (Дополнительные соглашения, спецификации, акты и т.п.), либо мотивированный отказ от подписания Документов в течение 10 (десяти) календарных дней с даты получения.

10.6.2. Оригиналы Документов направляются Предприятием (Продавцом) для подписания Дилером (Покупателем) по адресу указанному в Разделе 11.

10.6.3. Датой получения Документов для подписания, считается дата подписания соответствующей почтовой квитанции (почтового уведомления) Дилером (Покупателем).

10.6.4. Если по истечении указанного срока, оригиналы подписанных Документов, либо мотивированный отказ от подписания Документов, не поступил к Предприятию (Продавцу), Предприятие (Продавец) в течении 5 (пяти) рабочих дней, оформляет уведомление о снижении «дилерской скидки». Уведомление направляется по электронной почте, на электронный адрес, указанный в разделе 11 настоящего договора.

10.6.5. В случае неполучения оригиналов подписанных Документов, либо мотивированного отказа от подписания Документов, по истечении указанного срока, Предприятие (Продавец) вправе уменьшить размер Дилерской скидки на 0,5% на все виды закупаемой Продукции, с даты, указанной в уведомлении о снижении «дилерской скидки».

10.6.6. Восстановление дилерской скидки, возможно, после предоставления оригинала подписанных Документов, либо протокола разногласий, либо мотивированный отказ от подписания Документов

10.7 При подписании настоящего договора Дилер (Покупатель) выражает свое согласие на получение от Предприятия (Продавца) информационных материалов о проводимых Предприятием (Продавцом) Акциях, программах, об изменении технических параметров Продукции, условий технического сопровождения и др., в виде SMS-сообщений, электронных сообщений, на предоставленных интернет - ресурсах и обязуется транслировать полученную информацию конечным покупателям, а также уведомлять их о необходимости приема оповещений.

10.8 Существенным условием настоящего договора является обеспечение конфиденциальности и безопасности при передаче Сторонами друг другу персональных данных субъектов персональных данных.

10.9 Стороны подтверждают, что ими получено согласие субъектов персональных данных на обработку персональных данных, в том числе на передачу третьим лицам.

10.10 Согласие Дилера (Покупателя) на обработку персональных данных подтверждается заполнением Анкеты (Приложение 5).

10.11 Допускается обмен документами между Сторонами факсом или электронной почтой. Такие копии документов имеют юридическую силу до момента предоставления оригиналов и могут служить доказательством в арбитражном суде. Стороны в обязательном порядке направляют заказной почтой или вручают под роспись надлежаще оформленные оригиналы вышеупомянутых документов в течение 10 рабочих дней с момента подписания их по факсу или электронной почте.

10.11.1 Стороны признают юридическую силу документов, отправленных по эл.почте по адресам, указанным в п. 11 настоящего договора и в Анкете (Приложение № 5) с эл. адреса Предприятия (Продавца) sales_uvedomleniya@oaorsm.ru. В случае если Дилер (Покупатель) предоставил не достоверные адреса эл.почты или не сообщил Предприятию (Продавцу) в течение 3 (трех) рабочих дней об их изменении, все гражданско-правовые последствия, связанные с не получением отправок, ложатся на Дилера (Покупателя).

10.12 Ответственность за предоставление и заполнение полных реквизитов (наименование организации, юридический адрес, почтовый адрес с указанием индекса, адрес электронной почты, ИНН, КПП, Р/С, К/С, БИК, адрес банка, наименование банка, ОКПО, ОГРН, должность подписанта, ФИО руководителя

или уполномоченного лица, номер телефона/факса с указанием кода, отгрузочные реквизиты и др.) закреплена за каждой из сторон по отдельности.

10.13 Дилер (Покупатель) гарантирует, что все сведения о Дилере (Покупателе), включенные в ЕГРЮЛ достоверны на момент подписания договора.

Дилер (Покупатель) возмещает Предприятию (Продавцу) штраф, в размере равном суммам доначисленного НДС, а также пени и штрафы, начисленным на указанный НДС, в случае, если налоговый орган откажет Предприятию (Продавцу) в вычетах по сделкам с Дилером (Покупателем) по причине нарушения Дилером (Покупателем) налогового законодательства, в т.ч. причине недостоверности сведений, отраженных в документах бухгалтерского и налогового учета.

10.14 Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в результате выполнения настоящего Договора поставки, решаются сторонами путем переговоров. До обращения в суд обязательно предъявление претензий. Срок рассмотрения претензий - 20 дней с даты отправки.

10.15 В случае не достижения согласия в ходе переговоров спорные вопросы подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Ростовской области. Место рассмотрения – г. Ростов-на-Дону.

10.16 Настоящий Договор составлен и подписан в двух экземплярах на русском языке, имеющих одинаковую юридическую силу. Каждой стороне принадлежит по одному экземпляру.

10.17 Дилер (Покупатель) обязуется:

- не проводить передачу информации лицам, не участвующим как стороны Договора поставки с Предприятием (Продавцом), Дилерской программы, стандарта продаж, стандарта сервисного обслуживания
- не предоставлять 3-м лицам информацию, созданную в единой информационной среде SAP CRM, предоставленной Дилеру (Покупателю) Предприятием (Продавцом), а также не предоставлять идентификационные параметры сотрудников Дилера (Покупателя) (логин, пароль)
- не проводить информационную интеграцию с другими информационными системами без согласования с Предприятием (Продавцом).

10.18. Предприятие (Продавец) и Дилер (Покупатель) дают свое согласие, в соответствии с требованиями ст. 78 Бюджетного кодекса в действующей редакции, на осуществление главным распорядителем бюджетных средств, предоставившим субсидии, и органами государственного (муниципального) финансового контроля проверок соблюдения ими условий, целей и порядка предоставления субсидий, в случае если одной из сторон настоящего Договора поставки будет получена субсидия из средств федерального или регионального бюджетов

10.19. Для целей предоставления отчетных документов в рамках ППРФ 1432 и программ ТМ в «ownCloud» в своем личном кабинете Дилер (Покупатель) размещает необходимую информацию. Ссылку и пароль получает уполномоченное лицо Дилера (Покупателя), указанное в приложении №5 «Анкета о согласии на получение информации по каналам связи (СМС рассылка) и обработку персональных данных» к настоящему Договору поставки.

Руководитель Дилера (Покупателя) выпускает распорядительный документ о закреплении ссылки и пароля за сотрудником, ответственным за размещение данных в личном кабинете Дилера (Покупателя), и предоставляет копию распорядительного документа Предприятию (Продавцу).

Облачное решение «ownCloud» создается для обмена данными и не подразумевает их хранение.

Для работы в облачном решении «ownCloud» Дилер (Покупатель) обеспечивает рабочее место соответствующее следующим требованиям:

Операционная система:

Windows 7 или Windows 10

Веб-браузер Chrome версии 84 или выше

10.19.1. Дилер (Покупатель) обязуется:

- не предоставлять третьим лицам идентификационные параметры сотрудников Дилера (Покупателя), ссылку и пароль.
- не проводить информационную интеграцию с другими информационными системами без согласования с Предприятием (Продавцом)
- в случае смены ответственного за работу в облачном решении «ownCloud» обратиться к Предприятию (Продавцу) на эл. адрес 012692@oaorgsm.ru за изменением ссылки и пароля».

10.19.2. Ответственность за размещение недостоверных данных в своем личном кабинете несет лично руководитель Дилера (Покупателя).

10.19.3. В случае установления факта утечки информации и нарушения условий п. 10.19 Дилер (Покупатель) несет ответственность в виде штрафа в размере 50 000,00 (Пятьдесят тысяч) рублей, а также возмещает убытки «Предприятия (Продавца)», так же Предприятие (Продавец) вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор поставки, письменно известив об этом Дилера (Покупателя), с указанием даты расторжения.

10.20. Условия предоставления прав на ПО:

1. Приобретая Продукцию, оснащенную программным обеспечением – системой Agrotronic, Дилер (Покупатель) подтверждает, что ознакомился и согласен с Правилами об использовании и защиты данных Agrotronic, расположенными на сайте www.agrotronic.rostselmash.ru.

2. Дилер (Покупатель) передает ПО конечному покупателю, а конечный покупатель принимает ПО при введении новой техники в эксплуатацию при подписании чек-листа. Дилер (Покупатель) обязан получить согласие конечного покупателя на получение и обработку любых данных с сервиса дистанционного мониторинга техники Agrotronic Предприятием (Продавцом) и Дилером (Покупателем) включив в договор купли-продажи следующую формулировку:

«Покупатель дает свое согласие на получение и обработку данных сервиса дистанционного мониторинга техники Agrotronic, а также на обработку данных с дополнительно приобретаемого программного обеспечения (запасные части с включенным ПО) Предприятием (Продавцом) и Дилером (Покупателем).

3. Предприятие (Продавец) не несет ответственности за невозможность установки или запуска ПО на ПК или сервер Дилера (Покупателя)/конечного покупателя, если неполадки вызваны причинами, не связанными с состоянием ПО, или ненадлежащим образом оказанными Дилером (Покупателем) услугами по установке ПО.

11. ПОДПИСИ СТОРОН. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Предприятие (Продавец):

ООО «КЗ «Ростсельмаш»

ИНН: 6166048181

КПП: 997450001

ОКПО: 70658126

ОГРН: 1036166011672

Юридический адрес: 344029,

г. Ростов-на-Дону, ул. Менжинского, 2

Фактический адрес: 344029,

г. Ростов-на-Дону, ул. Менжинского, 2

Банк: Юго-Западный банк ПАО Сбербанк

г. Ростов-на-Дону

БИК: 046015602

Р/С: 40702810152000103978

К/С: 30101810600000000602

Тел.: (863) 250-33-71

Факс: (863) 255-21-07

<http://www.rostselmash.com>

Директор Департамента продаж по РФ Восток

МП



(Р.А. Статияди)

Дилер (Покупатель):

ООО Торговая компания «Европа»

ИНН: 2222049434

КПП: 222201001

ОКПО: 77065004

ОГРН: 1052201975726

Юридический адрес: 656070, Алтайский край,

г. Барнаул, ул. Власихинская, д. 192.

Банк: АЛТАЙСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ №8644 ПАО

СБЕРБАНК

г. Барнаул

БИК: 040173604

Р/С: 40702810102000001671

К/С: 30101810200000000604

Тел.: 7(3852) 500-533, 500-511

Факс: 7(3852) 500-533, 500-511

E-mail: Evropa55@inbox.ru

Коммерческий директор

МП



(Р.А. Перевозчиков)



