|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **EXCLUSIVE DISTRIBUTOR AGREEMENT**    THIS AGREEMENT is made this 2nd of June, 2014  by and between  **YYY**, with its Headquarter located at … (the "Company ") and **ZZZ …** (the "Distributor").  NOW, THEREFORE, in consideration of the promises hereinafter made by the parties hereto, it is agreed as follows:  **ARTICLE I** APPOINTMENT OF DISTRIBUTORSHIPDistribution Right. The Company hereby appoints and grants Distributor the exclusive and non-assignable right to sell the equipment of the Company ("Equipment") listed in the then current "Price List" (Exhibit "A" attached hereto). The distribution right shall be limited to customers who have places of business in, and will initially use the Company's products in the geographic area set forth in Russia.  1. Prices. All prices stated are:    * EXW the company's premises in Monaco for any sample or small order    * FOB any French Metropolitan Harbor for any order exceeding EUR … . Under this amount the transportation fees will be of … €.   3. Terms. Terms are 30% payable upon receipt the order. Balance payable before shipment. 4. Competitive Equipment. Distributor agrees not to represent or sell other products which are deemed to be competitive with the Company's Equipment unless agreed to by the Company by written notice 5. This provision governs the delivery of the door handles and their accessory equipment from … on the territory of … .  6. The Agreement currency is Euro.  7. The settlement payments currency is Euro.  8.The payment condition is prepayment.  9. The products are delivered and sold on the territory of … .  10.A lot of goods delivery delay shall not exceed 95 days from the date of the first prepayment receiving for a lot of goods.  11. In case of failure to deliver goods per prepayment amount, the full amount shall be returned on the Distributor account in compliance with art.19 of the law № within 50 days.  **ARTICLE II**  **MARKETING AND SUPPORT**   1. Sales. Distributor shall use its best efforts to   promote the sale and distribution of the Equipment and to provide adequate support,which efforts shall include the following:  (a) Help and assist the Company to register the **UUU** trademark under the Company's name and on Its behalf,in the Distributor's country;  (b) If the Distributor wants to translate the catalogue or any other existing document in his own language that is not represented amongst the languages available within the Company's documentation,he should do it by himself.  (e) Undertake promotional campaigns, exhibitions within its geographic area, and canvas prospective users to stimulate the sales of Equipment . If during these campaigns a potential client comes from a different area or country than the ones initially defined in 1.1,Distributor should provide him with some information and catalogue,as well as the details of the **UUU** Headquarters. This is to protect the rights of the possible already Distributor in the country where the potential customer comes from – and the other way round.  **ARTICLE III**  **DELIVERY**  1. Purchase Orders. Distributor shall order Equipment by written notice to Company. Each order shall specify the number of units to be shipped, the type of units to be shipped (as identified by Company model number designations indicated in the Price List) including all optional features, the desired method of shipment and the installation site. Company shall indicate its acceptance of such release by returning a signed copy to Distributor. Company agrees to ship units to Distributor as close as possible to the delivery schedule set forth in each order as accepted by Company,unless Company otherwise indicates in writing.  2. Shipment. All shipments of Equipment shall be made EXW Company's warehouse and liability for loss or damage in transit, or thereafter, shall pass to Distributor upon Company's delivery of Equipment to a common carrier for shipment. Shipping dates are approximate and are based, to a great extent, on prompt receipt by Company of all necessary ordering information from Distributor. Distributor shall bear all costs of transportation and insurance and will promptly reimburse Company if Company prepays or otherwise pays for such expenses. Company shall not be in default by reason of any failure in its performance under this Agreement if such failure results from, whether directly or indirectly, fire, explosion, strike, freight embargo, Act of God or of the public enemy, war, civil disturbance, act of any government, de jure or de facto, or agency or official thereof, material or labor shortage, transportation contingencies, unusually severe weather, default of any other manufacturer or a supplier or subcontractor, quarantine, restriction, epidemic, or catastrophe, lack of timely instructions or essential information from Distributor, or otherwise arisen out of causes beyond the control of the Company. Nor shall the Company at any time be liable for any incidental, special or consequential damages.  3. Cancellation. Distributor may,at any time prior to the scheduled date of shipment, cancel any or all Equipment on order upon giving timely written notice.    . |  | **ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ**  Настоящее соглашение составлено 4 августа 2015 года  между  **YYY**, головной офис зарегистрирован по адресу: (в дальнейшем «Компания») и  **ZZZ**, зарегистрирован по адресу: (в дальнейшем «Дистрибьютор»).  ТАКИМ ОБРАЗОМ, учитывая взаимные договоренности, изложенные в настоящем Договоре, стороны договорились о следующем: **СТАТЬЯ I**НАЗНАЧЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРА1. Права Дистрибьютора. Натоящим Компания назначает Дистрибьютора и предоставляет Дистрибьютору эксклюзивное и непереуступаемое право для проведения продаж оборудования Компании (в дальнейшем «Оборудование»), перечисленного в настоящем «Прайс-листе» (прилагается в виде Приложения «А»). Дистрибьюторское право должно быть ограничено заказчиками, у которых есть коммерческое предприятие, и которые будут использовать продукты Компании только в географической области, закрепленной за Россией.2. Цены. Все указанные цены являются:– EXW, поставка на условиях «Франко-склада» компании в Монако для любых образцов или мелких заказов,– FOB, поставка на условиях «ФОБ» с любого порта европейской части Франции для любого заказа, превышающего сумму … евро. При меньшей сумме, транспортный сбор составит … евро.3. Условия. По условиям, 30% подлежит оплате сразу после получения заказа. Остаток должен быть выплачен перед отправкой.4.Конкурентное Оборудование. Дистрибьютор соглашается не представлять и не продавать другие продукты, являющиеся конкурентными по отношению к Обородуванию Компании, если иное не было договорено с Компанией и предоставлено письменное уведомление. 5. Настоящим положением регулируется поставка из на территорию … дверных ручек и комплектующих к ним.  6. Валютой Соглашения является Евро.  7. Валютой взаиморасчетов является Евро.  8. Условия оплаты – авансовый платеж.  9. Продукция поставляется и реализуется на территории….  10. Срок поставки партии товара – не более 95 дней с момента получения первого авансового платежа за партию продукции.  11. В случае непоставки товара по авансовому платежу полная сумма возвращается на счет Дистрибьютора соответствии со ст. 19 закона №173 в течении 50 дней с даты наступления нарушений обязательств. **СТАТЬЯ II****МАРКЕТИНГ И ПОДДЕРЖКА**1. Продажа. Дистрибьютор должен приложить все свои усилия для продвижения продаж и дистрибуции Оборудования, а также обеспечить соответствующую поддержку, которая включает следующее:(а) Оказывать помощь и сопровождение Компании при регистрации торговой марки **UUU** от имени и по поручению Компании в стране Дистрибьютора;(b) Если Дистрибьютор захочет перевести каталог или какой-либо другой существующий документ на свой родной язык, который не входит в список языков, на которые Компания осуществляет перевод документации, он должен сам осуществить перевод.(e) Проводить рекламные кампании, выставки в пределах своей географической области, а также проводить опрос потенциальных пользователей в целях стимулирования продаж Оборудования. Если во время таких кампаний, потенциальный заказчик окажется с другой области или страны, которая отличается от области, указанной в пункте 1.1, Дистрибьютор должен предоставить ему определенную информацию и каталоги, а также данные о головных офисах UUU. Это необходимо для защиты прав Дистрибьютора, который, возможно, уже есть в стране, откуда приехал потенциальный заказчик.СТАТЬЯ IIIДОСТАВКА1. Заказы на покупку. Заказ Оборудования производится Дистрибьютором посредством письменного уведомления в адрес Компании. В каждом заказе должно быть указано количество единиц поставки (согласно определению Компании, название и номер модели, которые указаны в Прайс-листе), включая все дополнительные опции, желаемый способ доставки и место установки. Компания должна подтвердить принятие заказа, переслав подписанную копию Дистрибьютору. Компания соглашается доставить продукты Дистрибьютору, максимально соблюдая запланированную дату поставки, указанную в каждом заказе, принятом Компанией, если только иное не указано Компанией в письменной форме.2. Отгрузка. Любая отгрузка Оборудования должна производиться на условиях «Франко-склада» со склада Компании и ответственность за утерю или повреждение при транзите или после него, должна переходить к Дистрибьютору, после того, как Оборудование будет доставлено Компанией обычному перевозчику для транспортировки. Даты поставки являются приблизительными, и, в значительной мере, основываются на том, что Компания сразу получит всю информацию, необходимую для оформления заказа, от Дистрибьютора. Дистрибьютор должен покрывать все расходы, связанные с транспортировкой и страхованием, а также немедленно возместить Компании все расходы, если Компания франкирует или каким-либо иным способом оплатит такие расходы. Компания не должна нести каким-либо образом отвественность за невыполнение каких-либо обязательств по настоящему Соглашению, если такое невыполнения прямо или косвенно связано с пожаром, взрывом, забастовкой, транспортным эмбарго, явлениями стихийного характера, непреятельским государством, войной, народными волнениями, любыми правительственными или государственными актами, де-юре и де-факто, дефицитом материалом или рабочей силы, непредвиденной транспортной обстановкой, экстремальными погодными условиями, ненвыполнением обязательств производителем или поставщиком, или подрядчиком, карантином, ограничениями, эпидемией, или катастрофой, отсутствием временных инструкций или основной информации от Дистрибьютора, или в связи с иными случаями, которые находятся вне обоснованного контроля Компании. Компания также не должна нести ответственность, в какое-либо время, за непреднамеренные, фактические или косвенные убытки.3. Отмена. Дистрибьютор может в любое время, предшествующее запланированной дате поставки, произвести частичную или полную отмену заказа, при условии заблаговременного письменного уведомления. |