

ДОГОВІР ПРЕДСТАВНИЦТВА №

м. _____

“ ___ ” _____ 20__ р.

Фізична особа-підприємець Іващак Марія Зіновіївна, що має статус платника єдиного податку третьої групи, що передбачено чинним законодавством України, яка діє на підставі Виписки з єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців Серія ААВ № 791483, виданої 29.08.2012 року Старосамбірською РДА Львівської області в м. Старий Самбір, в подальшому – **КОМПАНІЯ**, в особі Іващак Марії Зіновіївни, з одного боку, та _____, в подальшому – **ПРЕДСТАВНИК**, в особі _____, що діє на підставі _____ з іншого боку, що разом іменуються як **СТОРОНИ**, уклали даний Договір про наступне

1. Предмет Договору

- 1.1. Предметом Договору є визнання **КОМПАНІЄЮ** _____ своїм **ПРЕДСТАВНИКОМ** в сфері продажу Товарів **КОМПАНІЇ** на визначеній Території (далі **ТЕРИТОРІЯ**) та визначення принципів взаємодії **СТОРИН**.
- 1.2. **ПРЕДСТАВНИК** купує Товар за свій рахунок та здійснює продаж від свого імені, діючи на правах незалежного торговця як по відношенню до **КОМПАНІЇ**, так і по відношенню до третіх осіб.

2. Терміни та визначення, що використовуються в даному Договорі

- 2.1. **ПРЕДСТАВНИК** – клієнт (фізична чи юридична особа, яка купує товар **КОМПАНІЇ** з метою його реалізації), що уклав даний Договір, здійснює реалізацію Товарів з асортименту **КОМПАНІЇ**, та є офіційним представником з розповсюдження Товару **КОМПАНІЇ** на визначеній **ТЕРИТОРІЇ**.
- 2.2. **ТЕРИТОРІЯ** – географічний об'єкт, в межах якого **ПРЕДСТАВНИК** здійснює свою діяльність відповідно до даної Угоди. За даною Угодою Територією визнається _____
- 2.3. **Ексклюзивне право** – виключне право **ПРЕДСТАВНИКА** на продаж та просування Товару **КОМПАНІЇ** на Території.

3. Базові принципи співпраці

- 3.1. **КОМПАНІЯ** підтверджує взаємозалежність **СТОРИН** у справі досягнення їх спільних цілей в сфері продажу Товару.
- 3.2. Ціль **КОМПАНІЇ** – затвердити себе в якості провідного постачальника:
 - 3.2.1. **Натуральних і кольорових шпагатів і ниток** для обв'язки ковбас, копчених м'ясних делікатесів, курятини, риби і копчених сирів під торговою маркою **ТМ TWIST АТІК food**.
 - 3.2.2. **Всіх видів крученого свічкового гніту** для виробництва церковних і столових свічок під торговою маркою **ТМ TWIST АТІК candle**.
 - 3.2.3. **Кольорових і натуральних декоративних шпагатів і ниток** для виготовлення ексклюзивних виробів з текстилю, упаковки подарунків та сувенірів, а також основи для ручного ткацтва під торговою маркою **ТМ TWIST АТІК Hand Made**.
- 3.3. **КОМПАНІЯ** визнає, що успіх її та **ПРЕДСТАВНИКА** в значній мірі залежить від конкурентоспроможності її Товару, а також від того, наскільки добре **СТОРОНИ** даного Договору виконують взяті на себе обов'язки.

- 3.4. Оскільки **ПРЕДСТАВНИК** представляє Товар **КОМПАНІЇ** перед споживачами, даною угодою **СТОРОНИ** стверджують важливість розуміння **ПРЕДСТАВНИКОМ** довгострокових задач **КОМПАНІЇ**, їх підтримку та просування з метою надання Клієнтам Товарів найвищого рівня.
- 3.5. Обидві сторони, приймаючи на себе обов'язки щодо співпраці, розуміють, що якщо **КОМПАНІЯ** і **ПРЕДСТАВНИК** не досягнуть бажаних об'ємів продажу та прибутків, - вони мають право розірвати даний **ДОГОВІР**, а відповідно, - кінцевий успіх однієї з **СТОРИН** буде залежати від успіху іншої.
- 3.6. Обидві **СТОРОНИ** очікують, що шляхом укладення даного Договору, повного та чесного виконання взятих на себе обов'язків згідно Договору, вони зможуть налагодити і підтримувати взаємовигідні відносини на довгостроковий період.

4. Права та обов'язки **ПРЕДСТАВНИКА**

- 4.1. **ПРЕДСТАВНИК** має право на отримання Товару **КОМПАНІЇ** за представницькими цінами:
 - 4.1.1. Ціна за середній опт за 1 кг, грн. з ПДВ (500-1000 кг) – 10 % від роздрібних цін;
 - 4.1.2. Ціна за крупний опт за 1 кг, грн. з ПДВ (від 1000 кг) - 15 % від роздрібних цін.
- 4.2. **ПРЕДСТАВНИК** має ексклюзивне право продавати Товари **КОМПАНІЇ** та представляти торгову марку **КОМПАНІЇ** в межах **ТЕРИТОРІЇ**, як незалежний продавець.
- 4.3. **ПРЕДСТАВНИК** має право на допомогу **КОМПАНІЇ** – допомогу при складанні плану продаж, отримання рекомендацій з формування асортименту, практичні рекомендації відносно особливостей і максимальної вигоди від застосування всіх видів шпагатів, ниток і гнітів, а також вплив різних кольорів ниток на емоційну поведінку покупців.
- 4.4. **ПРЕДСТАВНИК** має право на безоплатне отримання інформаційних матеріалів про Товари **КОМПАНІЇ**, каталоги та зразки.
- 4.5. **ПРЕДСТАВНИК** має право на систематичну консультативну підтримку з боку **КОМПАНІЇ**.
- 4.6. **ПРЕДСТАВНИК** має право на допомогу при розробці та організації рекламних і маркетингових заходів.
- 4.7. **ПРЕДСТАВНИК** приймає на себе зобов'язання не підтримувати будь-які прямі чи опосередковані інтереси в розвитку торгівлі будь-яким товаром, що порівняний з товаром **КОМПАНІЇ** в межах території в разі, якщо **КОМПАНІЯ** в змозі забезпечити продаж відповідного аналогічного Товару.
- 4.8. **ПРЕДСТАВНИК** може здійснювати продаж Товару Клієнтам поза **ТЕРИТОРІЄЮ**, повідомивши про таке рішення **КОМПАНІЮ** будь-яким зручним способом.
- 4.9. **ПРЕДСТАВНИК** зобов'язується надавати інформацію про хід роботи співробітникам **КОМПАНІЇ** для забезпечення поставок максимально якісних Товарів для клієнтів і взаємовигідних умов співпраці **СТОРИН**.
- 4.10. **ПРЕДСТАВНИК** не має права замінювати товарні знаки та логотипи на упаковці та маркувальних бірках на Товарах, які він отримує від **КОМПАНІЇ**.
- 4.11. **ПРЕДСТАВНИК** зобов'язується систематично працювати над ростом продаж

5. Права та обов'язки **КОМПАНІЇ**

- 5.1. **КОМПАНІЯ** зобов'язується здійснювати відвантаження Товару згідно умов Договору про постачання Товару.
- 5.2. **КОМПАНІЯ** зобов'язується протягом 15 днів з дня укладання Договору надати **ПРЕДСТАВНИКУ** матеріали і рекомендації відносно особливостей і максимальної вигоди від застосування всіх видів шпагатів, ниток і гнітів, а також вплив різних кольорів ниток на емоційну поведінку покупців.
- 5.3. **КОМПАНІЯ** зобов'язується своєчасно інформувати **ПРЕДСТАВНИКА** про надходження нових товарів, зміни умов роботи, проведення акцій тощо.
- 5.4. **КОМПАНІЯ** зобов'язується безоплатно надавати рекламну продукцію: буклети, проспекти, каталоги.

- 5.5. **КОМПАНІЯ** зобов'язується в рекламній продукції **КОМПАНІЇ**, на корпоративному веб-сайті вказувати контактні адреси **ПРЕДСТАВНИКА**.
- 5.6. **КОМПАНІЯ** зобов'язується надавати всю необхідну документацію та сертифікати на Товари.
- 5.7. **КОМПАНІЯ** зобов'язується надавати **ПРЕДСТАВНИКУ** прайс-лист з рекомендованими роздрібними цінами.
- 5.8. **КОМПАНІЯ** зобов'язується сповіщати **ПРЕДСТАВНИКА** про зміну цін не пізніше ніж в день розміщення Замовлення.
- 5.9. **КОМПАНІЯ** зобов'язується надавати допомогу **ПРЕДСТАВНИКУ** в проведенні рекламних та маркетингових заходів.
- 5.10. **КОМПАНІЯ** зобов'язується не заключати аналогічного **ДОГОВОРУ ПРЕДСТАВНИЦТВА** з іншими Клієнтами **КОМПАНІЇ** на **ТЕРИТОРІЇ**, доки дійсний даний **ДОГОВІР ПРЕДСТАВНИЦТВА**.
- 5.11. **КОМПАНІЯ** має право переглянути статус **ПРЕДСТАВНИКА** не раніше, ніж через 6 місяців від дати заключення даного **ДОГОВОРУ ПРЕДСТАВНИЦТВА**.
- 5.12. У випадку порушення **ПРЕДСТАВНИКОМ** даної угоди **КОМПАНІЯ** залишає за собою право на одностороннє розірвання даного **ДОГОВОРУ ПРЕДСТАВНИЦТВА**, або анулювання представницьких знижок для **ПРЕДСТАВНИКА**.
- 5.13. **КОМПАНІЯ** може позбавити **ПРЕДСТАВНИКА** його статусу в разі значних порушень Договору, а саме:
- 5.13.1. невиконання платіжної дисципліни згідно умов Договору про постачання Товару;
 - 5.13.2. дискредитації торгової марки;
 - 5.13.3. у випадку продажу аналогічних товарів інших виробників під торговими марками **КОМПАНІЇ**.

6. Продаж товару

- 6.1. Передача товару **КОМПАНІЄЮ** у власність **ПРЕДСТАВНИКА** здійснюється на умовах Договору поставки товару.
- 6.2. Товар, що купується має продаватися лише під Торговими марками **КОМПАНІЇ**. В технічній та комерційній документації **ПРЕДСТАВНИКА** має бути зазначена Торгова марка **КОМПАНІЇ**.

7. Умови оплати та порядок здійснення розрахунків.

- 7.1. Умови оплати та порядок здійснення розрахунків визначаються на умовах Договору поставки Товару.
- 7.2. Протягом дії даного Договору умови Договору поставки Товару можуть бути переглянуті не раніше, ніж через 3 місяці з моменту його укладання.

8. Заключні положення

- 8.1. Даний Договір може бути розірваний за згодою **СТОРИН**, або однієї зі **СТОРИН** у випадку значного порушення умов даного Договору іншою **СТОРОНОЮ**. Одностороннє розірвання Договору здійснюється шляхом письмового повідомлення іншої **СТОРОНИ** не менш ніж за 30 днів.
- 8.2. Письмова відповідь на повідомлення має бути надана в 10-денний строк. У випадку неотримання письмової відповіді **СТОРОНА**, що направила повідомлення, має право розірвати даний Договір в односторонньому порядку.
- 8.3. Будь-які зміни та доповнення до даного Договору дійсні лише за умови, що вони здійснені в письмовій формі та належним чином підписані уповноваженими представниками сторін. Всі додатки до даного Договору складають невід'ємну його частину.
- 8.4. Договір вступає в силу з моменту його підписання і діє протягом 1 року з правом наступної пролонгації на термін за взаємною згодою Сторін.

**9. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ, БАНКІВСЬКІ ТА ВІДВАНТАЖУВАЛЬНІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН НА
МОМЕНТ ПІДПИСАННЯ ДОГОВОРУ**

ПРЕДСТАВНИК

КОМПАНІЯ

ФОП СПД Іващак Марія Зіновіївна

Ідентифікаційний номер 2876710841
Юридична/ Поштова адреса: 82000, Львівська
обл., м. Старий Самбір, вул. Степана
Бандери, 5/27

Фактична адреса (місцезнаходження
потужностей виробництва): 82000, Львівська
обл., м. Старий Самбір, вул. Промислова, 4
«А»

р/р 26001053812722 у ЗАХІДНЕ ГРУ ПАТ
КБ"ПРИВАТБАНК" М.ЛЬВІВ
МФО 325321

ПН: 2876710841

Св. №200067998

тел./факс:

Директор

Іващак М. З.

М.П.

М.П.

Структура щоквартального звіту ПРЕДСТАВНИКА

1. Інформування про розвиток клієнтської бази.

1.1. Число активних клієнтів

	Поточний квартал	Попередній квартал	Приріст
Число клієнтів			
В т.ч. юридичних осіб			
Сума продаж на одного клієнта			

1.2. Перелік найбільш вагомих клієнтів.

1.3. Перелік найбільш перспективних клієнтів (в тому числі і потенційних).

2. Надання інформації про ринок збуту регіону:

2.1. Оцінка ємності ринку по групам товарів

Товарна група	Артикул	Обсяг продаж, грн	Ємність ринку, грн

2.2. Інформація про конкурентів

Найменування товару	Постачальник	Ціна	Вид та розмір знижки	Рівень попиту	Рекламна підтримка	Джерело інформації
1	2	3	4	5	6	7

В п. 5. рівень попиту визначається за шкалою: високий, добрий, задовільний, низький

В п. 6. наводяться дані про рекламну підтримку товарів Конкурентів в ЗМІ регіона

В п. 7. наводиться конкретне джерело, з якого взята інформація (прайс-лист, публікація в ЗМІ, на виставці)

3. Прогноз закупки на наступний квартал

Товарна група	Артикул	Обсяг закупки	
		Минулий квартал, шт.	Поточний квартал, шт.

4. Пропозиції

4.1.3 асортимента продукції

4.2.3 ціноутворення (реакція Клієнтів на встановлені ціни, в порівнянні з цінами конкурентів)

Товарна група	Артикул	Ціна продажу, грн	Ціна конкурента, грн