

Договір представництва з ексклюзивним правом №

м. _____ «__» _____ 20__ р.

Товариство з обмеженою відповідальністю «_____» в особі директора _____, який діє на підставі Статуту, в подальшому іменується – «КОМПАНІЯ», з однієї сторони, Товариство з обмеженою відповідальністю «_____» в особі директора _____, який діє на підставі Статуту, в подальшому іменується «ПРЕДСТАВНИК» з іншої сторони, що разом іменуються як СТОРОНИ, уклали даний договір про наступне

1. Терміни та визначення в договорі

1.1. **Територія** – географічний об'єкт, в межах якого ПРЕДСТАВНИК здійснює свою діяльність відповідно до даної договору.

За цим договором Територією визнається _____

1.2. **Ексклюзивне право** – виключне право ПРЕДСТАВНИКА на продаж та просування Товару КОМПАНІЇ на Території.

2. Предмет Договору

2.1. Предметом даного договору є комерційне представництво ПРЕДСТАВНИКА в порядку та на умовах визначених цим Договором та чинним законодавством України, а саме здійснення комерційного представництва КОМПАНІЇ на ексклюзивному праві на ТЕРИТОРІЇ з продажу Товару третім особам (покупцям).

2.2. 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.

3. Базові принципи співпраці

3.1. КОМПАНІЯ підтверджує взаємозалежність СТОРІН у справі досягнення їх спільних цілей в сфері продажу Товару.

3.2. Ціль КОМПАНІЇ – затвердити себе в якості провідного постачальника наступного товару:

3.2.1. _____;

3.2.2. _____;

3.2.3. _____.

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, цим Договором 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 СТОРІН 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.