ГУАП

КАФЕДРА № 43

ОТЧЕТ   
ЗАЩИЩЕН С ОЦЕНКОЙ

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Старший преподаватель |  |  |  | Т. И. Белая |
| должность, уч. степень, звание |  | подпись, дата |  | инициалы, фамилия |

|  |
| --- |
| **ОТЧЕТ О ЛАБОРАТОРНОЙ РАБОТЕ №1** |
| **«Описание основных бизнес-процессов объекта исследования»** |
| **по дисциплине: Проектирование программных систем** |
|  |

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| СТУДЕНТ ГР. № | 4134К |  |  |  | Д. В. Самарин |
|  |  |  | подпись, дата |  | инициалы, фамилия |

Санкт-Петербург 2023

Оглавление

[1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕ 3](#_Toc149102223)

[2. КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ГРАНИЦЫ ПРОЕКТА 5](#_Toc149102224)

[3. ОСНОВНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СИСТЕМЫ 6](#_Toc149102225)

[4. ЦЕЛИ ВНЕДРЕНИЯ 9](#_Toc149102226)

[5. ДОКУМЕНТООБОРОТ ВНУТРИ КОМПАНИИ 11](#_Toc149102227)

[6. ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ ДЛЯ МОНИТОРИНГА ПРОДАЖ 13](#_Toc149102228)

[7. БЛОКИ ПРОЦЕССОВ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ДОРАБОТКЕ 15](#_Toc149102229)

[8. ВЫВОДЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОЕКТНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ КОМПАНИИ «PCUnivers» 17](#_Toc149102230)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 1 19](#_Toc149102231)

# ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕ

ООО “PCUnivers” – магазин-склад, занимающийся продажей комплектующих для компьютерных устройств. Магазин работает по принципу - «прайскиллер». Это означает, что покупатель не переплатит и цена будет одной из самых низких в городе. “PCUnivers” имеет собственный склад, с которого и осуществляются интернет-продажи. Покупателю доступны самовывоз (по желанию) и доставка на дом. Магазин поддерживает реальное наличие товара в городе. Доступна доставка в другой регион.

Помещение:

Магазин имеет помещение в городе Санкт-Петербург, ТЦ “Атмосфера”. Площадь помещения: 1500 кв. м.

Адрес регистрации: Санкт-Петербург.

Дата регистрации компании: 09.11.2002.

В компании есть следующие должности:

1. Директор магазина:
   * Ответственный за общее управление магазином и разработку стратегии.
   * Принятие решений по закупкам и ценообразованию.
   * Управление командой сотрудников.
2. Менеджер по закупкам:
   * Отслеживание рыночных тенденций и конкурентов.
   * Определение оптимальных поставщиков и товарных позиций.
   * Установление контактов с поставщиками и проведение переговоров.
3. Менеджер по продажам:
   * Обслуживание клиентов в магазине и онлайн.
   * Консультирование клиентов по выбору комплектующих.
   * Организация доставки товаров на дом или самовывоза.
4. Специалист по анализу данных и трендам:
   * Сбор и анализ данных о продажах и клиентах.
   * Идентификация трендов и паттернов в данных.
   * Подготовка регулярных отчетов для принятия бизнес-решений.
5. Специалист по складскому учету:
   * Отслеживание наличия товаров на складе.
   * Учет и оптимизация запасов.
   * Организация приемки и отгрузки товаров.
6. Сотрудник по обслуживанию клиентов:
   * Прием заказов от клиентов и консультация по товарам.
   * Оформление заказов и обеспечение процесса доставки.
   * Работа с жалобами и вопросами клиентов.

Полные данные о компании изложены в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Компания | Вид деятельности | Система налогообложения | Штат |
| ИП «PCUnivers» | Продажа комплектующих | (УСН) 6% | 6 сотрудников |

Таблица 1 - Данные об ИП «PCUnivers»

# КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ГРАНИЦЫ ПРОЕКТА

Данный проект направлен на разработку системы анализа данных для мониторинга продаж в организации. Система включает в себя:

1. сбор и хранение данных о продажах;
2. инструменты для анализа данных и визуализации;

Так, система должна уметь не только предоставлять отчёты о продажах по различным параметрам (по товару, клиенту, региону), но и позволять выявлять тренды и паттерны в данных для принятия бизнес-решений.

Рассмотрим границы проекта.

Затронутые участки:

1. Сбор данных о продажах:
   1. Система должна иметь механизм сбора данных о продажах, включая информацию о дате, товаре, клиенте, и регионе.
   2. Данные о продажах должны регулярно обновляться и храниться в базе данных для последующего анализа.
2. Анализ, хранение и визуализация данных:
   1. Разработка инструментов и функционала для анализа данных о продажах.
   2. Возможность создания отчетов и графиков, отражающих продажи по различным параметрам, таким как товар, клиент, регион, и др.
   3. Возможность выявления трендов и паттернов в данных, помогающих в принятии бизнес-решений.

За рамками остаётся:

1. Закупка комплектующих
2. Обслуживание клиентов
3. Складской учёт
4. Обучение сотрудников внедренной системе

# ОСНОВНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СИСТЕМЫ

Наверное, основным и самым главным пользователем данной системы является именно **"Специалист по анализу данных и трендам"**. Этот сотрудник будет отвечать за сбор, анализ и визуализацию данных о продажах, а также выявление трендов и паттернов в данных для принятия бизнес-решений.

Специалист по анализу данных будет использовать систему для следующих задач:

1. Сбор данных: Он будет отвечать за сбор данных о продажах из различных источников, включая информацию о продажах по товару, клиенту и региону.
2. Хранение данных: Специалист будет управлять хранением данных в системе, обеспечивая их целостность и доступность.
3. Анализ данных: Он будет использовать инструменты анализа, предоставляемые системой, чтобы создавать отчеты о продажах по различным параметрам, анализировать данные и выявлять тренды и паттерны.
4. Принятие бизнес-решений: на основе анализа данных, этот сотрудник будет рекомендовать бизнес-решения, такие как оптимизация запасов, ассортимента товаров, стратегии ценообразования и другие действия для увеличения эффективности продаж.

Специалист по анализу данных будет ключевым пользователем системы, так как его аналитические навыки и способность выявлять тренды и паттерны в данных будут критически важными для принятия стратегических бизнес-решений в магазине "PCUnivers".

Помимо специалиста по анализу данных и трендам, в теории, систему анализа данных для мониторинга продаж в организации могут использовать другие сотрудники. Рассмотрим некоторых из них:

**Директор магазина**. Директор может использовать систему для мониторинга общей производительности магазина, просматривая отчеты о продажах и выявляя ключевые показатели, такие как общий объем продаж, маржа, прибыльность, и сравнивая их с целями и стратегическими планами. Подробнее ниже:

1. Мониторинг производительности: директор магазина может использовать систему для мониторинга общей производительности магазина. Он будет иметь доступ к дашбордам и отчетам, которые показывают ключевые показатели, такие как общий объем продаж, прибыль, маржа, структура продаж по категориям товаров и клиентам.
2. Анализ эффективности стратегии: директор может анализировать данные, чтобы оценить эффективность текущей стратегии бизнеса. Например, он может определить, какие товары наиболее популярны, какие регионы приносят наибольший доход, и на основе этой информации принимать решения о дополнительных инвестициях, маркетинговых акциях или реорганизации ассортимента.
3. Стратегическое планирование: директор может использовать данные для стратегического планирования. Например, он может прогнозировать спрос на определенные товары, оптимизировать запасы и определить цели продаж на будущее.

**Менеджер по продажам**.Менеджер по продажам может использовать систему для мониторинга производительности продажных сотрудников, анализа клиентских заказов и запросов, а также для определения эффективности маркетинговых кампаний и акций. Подробнее ниже:

1. Анализ клиентских заказов: менеджер по продажам может просматривать данные о заказах, их объеме, частоте и структуре. Это позволяет определять наиболее популярные товары, сегменты клиентов и разрабатывать меры для увеличения продаж.
2. Планирование акций и скидок: на основе данных о продажах, менеджер по продажам может принимать решения о проведении акций, скидках и других мероприятиях, чтобы стимулировать продажи.

**Сотрудник по обслуживанию клиентов**. В теории, даже сотрудник по обслуживанию клиентов сможет получить выгоду как для себя, так и для компании. Он может использовать систему для быстрого доступа к информации о заказах и статусе доставки, чтобы обслуживать запросы клиентов, уточнять информацию и решать проблемы.

Таким образом, основным и наиболее важным пользователем системы будет именно **"Специалист по анализу данных и трендам"**. Однако, система анализа данных о продажах может быть полезной не только для него, но и для различных уровней и функций в организации. Она помогает принимать информированные решения и улучшать производительность и эффективность бизнеса.

# ЦЕЛИ ВНЕДРЕНИЯ

Главной целью внедрения проекта является увеличение прибыли и конкурентоспособности "PCUnivers" путем оптимизации процессов продаж ассортимента, ценообразования и маркетинга на основе анализа данных о продажах.

Внедрение системы анализа данных поможет организации достичь этой главной цели, обеспечивая информированное управление и принятие более обоснованных бизнес-решений на основе фактических данных о продажах, что, в свою очередь, должно способствовать росту прибыли и укреплению позиций на рынке.

Немало важными целями являются также:

1. Увеличение эффективности продаж:
   * Следить за производительностью продаж и выявлять паттерны, которые могут помочь в оптимизации процесса продаж.
   * Анализировать данные о популярности продуктов и клиентских предпочтениях, чтобы наращивать продажи наиболее востребованных товаров.
2. Оптимизация запасов:
   * Предсказывать спрос на товары и управлять запасами с учетом данных о продажах, что помогает снижать издержки и увеличивать оборачиваемость товаров.
3. Повышение качества обслуживания клиентов:
   * Следить за заказами и статусом доставки, чтобы обеспечивать быстрое и качественное обслуживание клиентов.
   * Анализировать данные о жалобах и вопросах клиентов, чтобы улучшать обслуживание и решать проблемы.
4. Принятие информированных бизнес-решений:
   * Анализировать данные о продажах для принятия стратегических бизнес-решений, таких как оптимизация ассортимента, установление цен, маркетинговые кампании и др.
5. Мониторинг конкурентов:
   * Отслеживать данные о конкурентной среде, чтобы адаптировать стратегию магазина к изменениям на рынке и конкуренции.
6. Рост прибыли:
   * Анализировать данные о марже и прибыли для определения, какие продукты или категории приносят наибольшую прибыль, и оптимизировать бизнес-процессы для увеличения прибыли.
7. Улучшение маркетинга:
   * Оценивать эффективность маркетинговых кампаний и рекламных акций на основе данных о продажах и клиентском поведении.
8. Создание аналитической культуры:
   * Поощрять сотрудников использовать данные для принятия решений и внедрения улучшений, что способствует развитию аналитической культуры в организации.

Все вышеперечисленные цели – неотъемлемая часть успеха PCUnivers.

Внедрив систему в организацию, удастся достичь высокой эффективности и хорошей конкурентоспособности на рынке, что проложит путь дальнейшему успеху бизнеса.

# ДОКУМЕНТООБОРОТ ВНУТРИ КОМПАНИИ

Документооборот в PCUnivers представляет собой систему управления документами и бизнес-процессами, которая помогает эффективно обрабатывать, хранить и передавать документы внутри организации. Вот подробное описание этапов и аспектов документооборота для PCUnivers:

1. Сбор и создание документов:
   * Сотрудники PCUnivers создают разнообразные документы, такие как заказы, счета, контракты, отчеты, и другие документы, связанные с продажами и управлением бизнесом. Документы создаются как в электронной форме, так и в письменной форме.
2. Электронное хранение и управление документами:
   * Электронные документы сохраняются в централизованной электронной системе управления документами (DMS). Эта система позволяет удобно организовывать и хранить документы, обеспечивая доступ к ним сотрудникам, которым это необходимо.
   * Важные документы могут быть классифицированы, помечены для последующего поиска и архивированы в соответствии с законодательством.
3. Документооборот и автоматизация бизнес-процессов:
   * PCUnivers может использовать систему управления документами для автоматизации бизнес-процессов, связанных с продажами, закупками, доставкой и обслуживанием клиентов. Например, создание заказа может автоматически инициировать процессы проверки наличия товаров на складе и обработки заказа.
   * Автоматизация уменьшает риски человеческих ошибок и ускоряет выполнение бизнес-процессов.
4. Управление версиями и контроль доступа:
   * Важные документы могут иметь управление версиями, чтобы отслеживать изменения и обеспечить доступ к последней версии документа.
   * Контроль доступа к документам обеспечивает безопасность и конфиденциальность данных, позволяя определить, кто имеет доступ к каким документам.
5. Электронная подпись и согласование:
   * В системе управления документами может быть реализована электронная подпись, что упрощает процессы согласования документов и снижает необходимость в бумажном документообороте.
6. Поиск и извлечение информации:
   * Система позволяет быстро находить и извлекать необходимую информацию из документов. Это ускоряет процессы принятия решений и ответов на запросы клиентов.
7. Архивирование и соблюдение требований законодательства:
   * Документы, которые должны быть сохранены в соответствии с законодательством, архивируются и хранятся в соответствии с установленными сроками и требованиями.
8. Мониторинг и анализ:
   * Мониторинг использования системы управления документами и анализ данных о документообороте может помочь улучшить процессы, выявить узкие места и снизить издержки.

Документооборот в PCUnivers помогает сделать бизнес-процессы более эффективными, уменьшить бумажную работу и повысить прозрачность документооборота. Это особенно важно в организации, которая занимается продажей и управлением складом, так как сбор, обработка и хранение документов являются важной частью операционной деятельности.

# ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ ДЛЯ МОНИТОРИНГА ПРОДАЖ

В наше время информационные технологии позволяют обеспечить уверенный рост компаний. Благодаря внедрению в PCUnivers моей системы, аналитики и другие сотрудники организации гарантированно повысят эффективность компании в целом. Вот пять предпосылок, объясняющих потребность в внедрении системы анализа данных для мониторинга продаж в компании PCUnivers:

1. Оптимизация ассортимента товаров: PCUnivers предлагает разнообразные комплектующие для компьютеров. Система анализа данных поможет точно определить, какие товары пользуются спросом, исключить медленно продающиеся товары и укрепить ассортимент более популярными товарами. Это позволит снизить издержки на хранение запасов и повысить эффективность использования склада.
2. Повышение качества обслуживания клиентов: Система анализа данных позволит быстро реагировать на заказы и запросы клиентов, предоставляя информацию о наличии товаров и статусе доставки. Это улучшит обслуживание клиентов и повысит их удовлетворенность.
3. Принятие более информированных решений: Анализ данных о продажах поможет принимать стратегические решения, основанные на фактических цифрах, а не на предположениях. Это может включать в себя установление цен, планирование маркетинговых акций и оптимизацию бюджета.
4. Увеличение прибыльности: Система позволит выявлять прибыльные и неприбыльные аспекты бизнеса. Это поможет оптимизировать ценообразование, снизить издержки и увеличить общую прибыльность компании.
5. Улучшение маркетинговых стратегий: Система анализа данных о продажах предоставит информацию о том, какие маркетинговые кампании и рекламные инициативы наиболее эффективны. Это позволит оптимизировать маркетинговые бюджеты и сосредотачивать усилия на наиболее результативных стратегиях для привлечения новых клиентов и удержания текущих.

Эти предпосылки демонстрируют, как внедрение системы анализа данных о продажах поможет оптимизировать бизнес-процессы и улучшить результаты компании PCUnivers.

# БЛОКИ ПРОЦЕССОВ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ДОРАБОТКЕ

PCUnivers — это магазин-склад, специализирующийся на продаже комплектующих для компьютерных устройств. Давайте рассмотрим детальное описание процессов, где и как применяется система анализа данных для мониторинга продаж, а также какие договора используются:

Процесс продажи и мониторинга продаж:

1. Закупка и хранение товаров:
   * PCUnivers закупает комплектующие у поставщиков и хранит их на своем собственном складе.
2. Продажи через магазин и интернет:
   * PCUnivers предлагает продукцию клиентам как через физический магазин, так и через интернет-платформу. Клиенты могут выбрать товары на сайте и оформить заказы онлайн.
3. Сбор и обработка заказов:
   * Заказы, поступающие через интернет и физический магазин, обрабатываются сотрудниками PCUnivers. Они подготавливают товары к доставке или самовывозу.
4. Доставка и самовывоз:
   * Клиентам предоставляется возможность выбора способа получения товаров - доставка на дом или самовывоз из магазина.
5. Мониторинг продаж:
   * Система анализа данных используется для мониторинга продаж, включая анализ объемов продаж, структуры заказов, популярности товаров и клиентских предпочтений.

Применение системы анализа данных:

Система анализа данных применяется в нескольких аспектах бизнеса PCUnivers:

1. Ассортимент и запасы:
   * Анализ данных позволяет оптимизировать ассортимент, исключая медленно продающиеся товары и укрепляя наиболее популярные. Он также помогает управлять запасами, предсказывать спрос и устанавливать рациональные уровни запасов.
2. Маркетинг и реклама:
   * Система анализа данных оценивает эффективность маркетинговых кампаний и рекламных акций, что позволяет адаптировать маркетинговые стратегии к требованиям клиентов.
3. Обслуживание клиентов:
   * Система помогает отслеживать статус заказов и запросы клиентов, что улучшает качество обслуживания.
4. Принятие стратегических решений:
   * Анализ данных о продажах предоставляет информацию для принятия стратегических бизнес-решений, таких как расширение ассортимента, установление цен и разработка новых маркетинговых стратегий.

Договора:

В рамках бизнеса PCUnivers могут применяться следующие виды договоров:

1. Соглашения с поставщиками: Договоры с поставщиками регулируют условия закупки товаров, сроки поставки и цены.
2. Договоры с курьерскими службами: PCUnivers может заключать соглашения с курьерскими службами для доставки товаров клиентам.
3. Договоры с клиентами: Онлайн-продажи могут включать в себя договоры с клиентами, в которых устанавливаются правила и обязательства в отношении заказов, доставки и возврата товаров.

Эти процессы и договоры являются важными элементами деятельности PCUnivers и могут быть улучшены и оптимизированы с использованием системы анализа данных о продажах.

# ВЫВОДЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОЕКТНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ КОМПАНИИ «PCUnivers»

В рамках разработки системы анализа данных для мониторинга продаж в организации планируется следующий состав подсистем:

1. Подсистема сбора и хранения данных
2. Подсистема обработки и анализа данных
3. Подсистема предоставления отчетов
4. Подсистема выявления трендов и паттернов

Подсистема сбора и хранения данных: эта подсистема является основой всей системы, так как без надежного сбора и хранения данных невозможно проводить анализ. Она отвечает за сбор данных о продажах с различных источников и их надежное хранение, обеспечивая доступность данных для последующего анализа.

Подсистема обработки и анализа данных: эта подсистема предоставляет инструменты для обработки и анализа данных о продажах. Она включает в себя алгоритмы анализа и визуализации, которые помогают выявлять тренды, паттерны и важные инсайты в данных. Анализ данных позволяет оптимизировать бизнес-процессы и принимать более информированные решения.

Подсистема предоставления отчетов: эта подсистема обеспечивает возможность создания различных отчетов о продажах, включая разбивку по различным параметрам, таким как товары, клиенты и регионы. Отчеты предоставляют важную информацию для мониторинга производительности и принятия оперативных решений.

Подсистема выявления трендов и паттернов: эта подсистема отвечает за выявление трендов и паттернов в данных о продажах. Анализируя исторические данные, она помогает выявлять изменения в спросе, предсказывать будущие тенденции и подсказывать, какие действия нужно предпринять для более успешного управления бизнесом.

Эти четыре подсистемы являются ключевыми для обеспечения эффективного анализа данных о продажах в PCUnivers и для принятия бизнес-решений на основе данных.

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Соглашения с поставщиками:**

ДОГОВОР ПОСТАВКИ

**товара**

|  |  |
| --- | --- |
| г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 г. |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем «**Поставщик**», с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем «**Заказчик**», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор, в дальнейшем «**Договор**», о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. В соответствии с условиями настоящего Договора Поставщик обязуется поставить товар надлежащего качества в количестве и в сроки, предусмотренные Договором, а Заказчик обязуется принять и оплатить за товар.

1.2. Описание товара, его техническая спецификация, цена и общее количество товара, поставляемого по настоящему Договору, указаны в Приложении №1 к настоящему Договору (далее по тексту – «Товар»).

1.3. Нижеследующие Приложения к настоящему Договору составляют неотъемлемую часть настоящего Договора и рассматриваются как единое целое:

1.3.1. Приложение №1 «Спецификация Товара и условия поставки. Стоимость товара».

1.3.2. Приложение №2 «Форма заявки».

**2. СУММА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ**

2.1. Общая сумма Договора и цена за единицу Товара определены в Приложении №1 и включает в себя все применимые согласно законодательству Российской Федерации налоги, платежи, сборы, а также иные расходы Поставщика, прямо или косвенно связанные с исполнением им своих обязанностей по настоящему Договору (далее по тексту – «Сумма Договора»).

2.2. В течение всего срока действия настоящего Договора цена за единицу Товара может изменяться только в сторону уменьшения.

2.3. Стороны могут изменить Сумму Договора в соответствии с условиями п.11.2 настоящего Договора.

2.4. Заказчик производит оплату за поставленный Товар на основании выставленного Поставщиком счета-фактуры и подписанного обеими Сторонами Акта приема-передачи в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней со дня получения их Заказчиком. Датой платежа считается дата отметки банка Заказчика о принятии платежа к исполнению.

2.5. В случае, если Заказчик оспаривает сумму, указанную в счете-фактуре, выставленном Поставщиком, Заказчик обязан в письменной форме уведомить Поставщика о факте своего несогласия в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней с даты получения счета-фактуры, при этом указывая причину своего несогласия. В таком случае Заказчик должен выплатить ту часть суммы, которую он не оспаривает, без задержки и не позднее \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней с даты получения счета-фактуры. При достижении урегулирования спорных вопросов, Заказчик незамедлительно должен оплатить Поставщику согласованную сумму задолженности, в случае наличия таковой.

2.6. Любая оплата, произведенная Заказчиком по настоящему Договору, считается произведенной при условии, что Заказчик сохраняет право в последующем оспорить правильность выставленных сумм.

2.7. В случае если стоимость поставленного Товара по поданным заявкам не достигнет общей Суммы Договора, Поставщик не будет иметь право требовать с Заказчика предоставления заявок на оставшийся объем Товара и, соответственно, на оплату оставшегося размера Суммы Договора.

2.8. По инициативе любой из Сторон, но не реже одного раза в квартал производится сверка взаиморасчетов с составлением акта сверки взаиморасчетов или иного соответствующего документа (далее по тексту – «Акт»). Для этого Сторона-инициатор сверки направляет в адрес другой Стороны, подписанный со своей стороны Акт, который получившая Сторона обязана подписать в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней с даты получения и возвратить инициатору сверки. В том случае, если по истечении указанного срока Сторона-инициатор не получила от другой Стороны подписанного Акта или каких-либо возражений по Акту, Акт считается подписанным обеими Сторонами.

**3. ПОСТАВКА ТОВАРА**

3.1. Если иное не предусмотрено соглашением Сторон, Товар поставляется партиями по письменной заявке Заказчика (далее по тексту – «Заявка Заказчика»). В Заявке Заказчика должны быть указаны количество и ассортимент, цена и сроки поставляемого Товара.

3.2. Поставщик обязан поставить Товар в пункт назначения (имеющее значение, определенное в Приложении №1 к настоящему Договору, далее по тексту – «Пункт назначения») и нести все риски потери или повреждения Товара до момента его передачи Заказчику в Пункте назначения и подписания Акта приема-передачи Товара. Стороны по отношению к конкретной партии Товара, поставляемой по Заявке Заказчика, могут определить в качестве Пункта назначения иное место, чем это определено в Приложении №1 к настоящему Договору. Положение о пункте назначения, указанное в Заявке и согласованное сторонами, является неотъемлемой частью этой Заявки и имеет приоритет над положением о пункте назначения, указанном в Приложении №1 к настоящему Договору.

3.3. Все расходы, связанные с транспортировкой Товара до Пункта назначения несет Поставщик.

3.4. Поставщик обязан передать Заказчику Товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц. Неисполнение Поставщиком этой обязанности дает Заказчику право требовать уменьшения цены Товара либо расторжения Договора и возмещения убытков.

3.5. Поставщик должен обеспечить упаковку Товара, способную предотвратить их от повреждения или порчи во время перевозки к Пункту назначения. Упаковка должна выдерживать без каких-либо ограничений, интенсивную подъемно-транспортную обработку и воздействие экстремальных температур, соли и осадков во время перевозки, а также открытого хранения. При определении габаритов упакованных ящиков и их веса необходимо учитывать отдаленность Пункта назначения и наличие мощных грузоподъемных средств во всех пунктах следования Товаров.

3.6. Упаковка и маркировка ящиков, а также документация внутри и/или на внешней стороне должны строго соответствовать требованиям производителя. Техническая документация, если таковая предусмотрена, а именно паспорта и инструкции по эксплуатации Товара, вкладываются в ящик или упаковку с Товаром там, где это необходимо.

3.7. Поставщик обязан одновременно с передачей Товара по Заявке Заказчика передать Заказчику его принадлежности, а также относящиеся к нему документы (документы, удостоверяющие комплектность, безопасность, качество товара, порядок эксплуатации и т.п.), предусмотренные нормативными правовыми и/или нормативно-техническими актами и/или Договором. Если Поставщик не передает или отказывается передать Заказчику относящиеся к Товару принадлежности или документы, Поставщик обязуется предоставить их в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ дней с даты передачи Товара. В случае, когда принадлежности или документы, относящиеся к Товару, не переданы Поставщиком в указанный срок, Заказчик вправе отказаться от принятия Товара.

3.8. Стоимость Товаров, а также отдельные периоды их поставки, определяются Сторонами в приложениях к Договору.

**4. ПРИЁМКА ТОВАРОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ, КОМПЛЕКТНОСТИ И КАЧЕСТВУ**

4.1. Приемка Товара по количеству, комплектности и качеству производится по транспортным и сопроводительным документам (счету-фактуре, акту, спецификации, описи, упаковочным ярлыкам (листам), гарантийному талону для ОС и др.) Поставщика в Пункте назначения, путём подписания уполномоченным представителем Заказчика накладной (и иных необходимых документов).

4.2. Качество и комплектность поставляемого Товара должны соответствовать ГОСТам, и другим применимым стандартам и техническим условиям в Российской Федерации. Качество Товаров должно подтверждаться Поставщиком сертификатами качества, паспортами на изделие, свидетельствами и/или иными документами, предусмотренными законодательством Российской Федерации (если наличие таких документов предусмотрено законодательством Российской Федерации) для подтверждения качества соответствующих товаров.

4.3. Приемка Товара осуществляется только при наличии накладных документов и счетов-фактур Поставщика. В противном случае, Поставщик обязуется предоставить вышеуказанные первичные документы в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ календарных дней с момента отгрузки, в этом случае составляется акт о фактическом наличии Товара и указывается, какие документы отсутствуют.

4.4. Поставщик обязуется поставить Товар в соответствии с технической спецификацией. Качество, комплектность и иные условия касательно свойств и/или характеристик Товара, поставляемые по Заявке Заказчика, должны соответствовать условиям Приложения №1 к настоящему Договору.

4.5. В тех случаях, когда поставляемый Товар находится в закрытой таре, опломбирован или обандеролен, и нет возможности принять Товар путем внешнего осмотра без нарушения целостности тары и/или упаковки, приемка Товара осуществляется на складе Заказчика с выборочной (частичной) или полной проверкой всего Товара (или конкретной его партии) в срок не позднее \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней, а скоропортящегося Товара не позднее 24 часов, после поступления Товара на склад Заказчика.

4.6. Приемка считается произведенной своевременно, если проверка количества, качества и комплектности Товара окончена в установленные сроки, за исключением случаев обнаружения скрытых недостатков, которые не могли быть обнаружены при обычной для данного Товара проверке и были выявлены лишь в процессе обработки, подготовки к монтажу, в процессе монтажа, испытания, использования и/или хранения Товара, однако не позднее даты истечения Гарантийного срока.

4.7. При обнаружении несоответствия количества, качества и комплектности Товара, тары или упаковки требованиям стандартов, технических условий, чертежам, образцам (эталонам), настоящему Договору либо данным, указанным в маркировке и сопроводительных документах, удостоверяющих качество Товара, Заказчик приостанавливает дальнейшую приемку Товара и уведомляет об этом Поставщика.

4.8. Если иное не оговорено между Сторонами, уполномоченные представители Поставщика обязаны явиться не позднее чем в \_\_\_\_\_\_\_\_ -дневный срок с момента уведомления Заказчиком и принять участие в продолжении приемки Товара и составления двустороннего акта. При этом Заказчик обязан обеспечить сохранность и хранение ненадлежащего по качеству и/или количеству, и/или некомплектности Товара в условиях, предотвращающих ухудшение его качества и/или смешения с другим(и) однородным товаром(-ми).

4.9. Рекламационные акты, претензии и другие документы, необходимые для обоснования претензии, составляются Заказчиком и направляются Поставщику в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней (в том числе в период действия Гарантийного срока) с момента обнаружения дефекта/несоответствия.

**5. ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК**

5.1. Поставщик предоставляет гарантию качества Товара в течение Гарантийного срока на поставляемый Товар, указанного в Приложении №1 настоящего Договора.

5.2. Гарантия качества Товара распространяется на все составляющие части (комплектующие изделия) Товара.

5.3. В течение Гарантийного срока Поставщик обязуется устранить за свой счет любые обнаруженные Заказчиком недостатки Товара, при условии, что Поставщик был уведомлен в письменной форме о таких недостатках.

5.4. После получения подобного уведомления Поставщик должен произвести ремонт или замену бракованного Товара или его части без каких-либо расходов со стороны Заказчика. Если иной срок не предусмотрен в уведомлении, то в случае когда Заказчиком будут выявлены недостатки поставленного Товара, Поставщик обязан за свой счет в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней со дня поступления соответствующего уведомления от Заказчика устранить недостатки без каких – либо дополнительных затрат со стороны Заказчика.

5.5. Если Поставщик, получив уведомление, не исправит недостатки в сроки, требуемые Заказчиком, Заказчик может применить необходимые санкции и меры по исправлению недостатков за счет Поставщика и без какого-либо ущерба другим правам, которыми Заказчик может обладать по Договору в отношении Поставщика.

5.6. Гарантийный срок по настоящему Договору исчисляется с момента подписания Заказчиком Акта приема-передачи Товара.

**6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору Стороны несут ответственность, предусмотренную законодательством Российской Федерации.

6.2. В случае поставки Товара ненадлежащего качества, Поставщик обязуется заменить некачественный товар на товар надлежащего качества в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней с момента письменного уведомления об этом Поставщика, а также несет штраф в размере \_\_\_\_\_\_\_\_ % от стоимости поставленного Товара за каждый такой случай. При этом в случае неоднократной поставки некачественного Товара, Заказчик вправе в одностороннем порядке расторгнуть настоящий договор с предварительным письменным уведомлением за \_\_\_\_\_\_\_\_ календарных дней, с полным возмещением ущерба, причиненного Заказчику в результате некачественной поставки Товара Поставщиком. При этом Поставщик не освобождается от уплаты вышеуказанного штрафа.

6.3. В случае нарушения Поставщиком сроков поставки Товара Заказчик имеет право требовать от Поставщика уплаты пени в размере \_\_\_\_\_\_\_\_ % от суммы, подлежащей оплате за не поставленный в срок Товар за каждый календарный день просрочки, но не более \_\_\_\_\_\_\_\_ % от суммы, подлежащей оплате за данную партию Товара.

6.4. В случае нарушения срока оплаты, предусмотренного п.2.3 настоящего Договора, по вине Заказчика, Поставщик имеет право требовать от Заказчика уплаты пени в размере \_\_\_\_\_\_\_\_ % от суммы несвоевременно произведенного платежа за каждый календарный день просрочки до даты фактического исполнения своих обязательств по Договору, но не более \_\_\_\_\_\_\_\_ % от суммы несвоевременно произведенного платежа.

6.5. В случае неисполнения Поставщиком обязательств по доле местного содержания в соответствии с п.6.9 Договора, Заказчик имеет право требовать от Поставщика уплаты пени в размере \_\_\_\_\_\_\_\_ %, а также \_\_\_\_\_\_\_\_ % за каждый \_\_\_\_\_\_\_\_ % невыполненного местного содержания, от общей суммы настоящего Договора, но не более \_\_\_\_\_\_\_\_ % от общей суммы Договора.

6.6. Поставщик согласен на уменьшение суммы окончательного расчета путем удержания Заказчиком суммы пени, причитающейся Заказчику за неисполнение и/или ненадлежащее исполнение Поставщиком своих обязательств по настоящему Договору.

6.7. Уплата Сторонами неустойки (пени, штрафов) не освобождает Стороны от надлежащего выполнения всех своих обязательств по настоящему договору.

6.8. В случае неоднократного нарушения Поставщиком сроков поставки Товара и/или поставки Товара ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены и/или поставки некомплектного Товара, замена (доукомплектация) которого не может быть произведена в разумные и приемлемые для Заказчика сроки, Заказчик вправе по своему выбору:

6.8.1. отказаться от оплаты Товара ненадлежащего качества, некомплектного Товара и/или поставленного с нарушением сроков поставки;

6.8.2. требовать возврата уплаченных сумм за Товар (если применимо);

6.8.3. незамедлительно расторгнуть Договор в одностороннем порядке путем письменного уведомления об этом Поставщика;

6.8.4. приобрести непоставленные с надлежащим качеством товар(ы) у третьих лиц с отнесением всех необходимых и разумных расходов по их приобретению на Поставщика.

6.9. Поставщик для расчета местного содержания предоставляет Заказчику информацию и дает необходимые разъяснения. Ответственное и контактное лицо со стороны Поставщика за предоставление информации по местному содержанию \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ тел: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

6.10. В случае непредоставления Поставщиком информации по местному содержанию или предоставления недостоверной информации по доле местного содержания Заказчик вправе незамедлительно отказаться от исполнения настоящего Договора в одностороннем порядке и требовать возмещения убытков путем письменного уведомления об этом Поставщика.

**7. ФОРС-МАЖОР**

7.1. В случае если возникнут обстоятельства, которые помешают полному или частичному исполнению какой-либо из сторон своих обязательств в соответствии с настоящим Договором, в частности: стихийные бедствия (пожар, наводнение, землетрясение и др.), война и военные операции любого характера, блокады, эмбарго, запрещение экспорта и импорта, эпидемии, изменение законодательства в странах производителя, Поставщика и странах возможного транзита оборудования и другие обстоятельства чрезвычайного характера, которые Стороны не могли предвидеть или предотвратить разумными мерами в ходе исполнения настоящего Договора, то срок, установленный для выполнения обязательств по настоящему Договору, будет пролонгирован на время, в течение которого действовали такие обстоятельства.

7.2. Сторона, для которой наступили обстоятельства, оговоренные п.7.1 настоящего Договора, обязана в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней известить другую Сторону о наступлении случаев форс-мажора и возможных сроках окончания обстоятельств непреодолимой силы. Неизвещение или несвоевременное извещение Стороной, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по настоящему Договору, о наступлении обстоятельств, освобождающих ее от ответственности, лишает ее права ссылаться на факт наступления форс-мажорных обстоятельств.

7.3. Сторона, для которой наступили обстоятельства, оговоренные п.7.1, должна предоставить другой Стороне документы, подтверждающие возникновение и/или прекращение данных обстоятельств. Документы, выданные компетентными уполномоченными органами (организациями), являются достаточным основанием, свидетельствующим о подобных обстоятельствах и их длительности.

7.4. Если обстоятельства форс-мажора будут продолжаться более \_\_\_\_\_\_\_\_ дней, то каждая из Сторон вправе в одностороннем, внесудебном порядке расторгнуть настоящий Договор, с предварительным письменным уведомлением другой Стороны не менее чем за \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней до предполагаемой даты расторжения. В этом случае ни одна из Сторон не вправе требовать возмещения другой Стороной возможного ущерба. Стороны производят между собой взаиморасчеты, исходя из фактического состояния, сложившегося до наступления форс-мажорных обстоятельств.

**8. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ**

8.1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Сторонами своих обязательств в рамках настоящего Договора все споры и разногласия разрешаются в соответствии с действующим Законодательством Российской Федерации.

8.2. Все споры и разногласия, возникающие в связи с настоящим Договором, должны разрешаться путем переговоров между Сторонами. Все возможные претензии по настоящему Договору должны быть рассмотрены в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней с момента получения претензии. В случае невозможности разрешения споров и разногласий путем взаимных переговоров, они подлежат рассмотрению в судебном порядке в соответствии с действующим Законодательством Российской Федерации.

**9. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ЕГО РАСТОРЖЕНИЯ**

9.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания обеими Сторонами и действует до «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 года, а в части взаиморасчетов до полного их завершения Сторонами.

9.2. Настоящий Договор может быть досрочно расторгнут Сторонами в следующих случаях:

9.2.1. по соглашению Сторон;

9.2.2. по инициативе Заказчика, в соответствии с пунктами 3.4., 6.2., 6.8. и 6.10 настоящего Договора;

9.2.3. Заказчик вправе расторгнуть настоящий Договор в любое время, письменно уведомив об этом Поставщика за \_\_\_\_\_\_\_\_ календарных дней до предполагаемой даты расторжения.

9.3. В случае расторжения Договора по инициативе Поставщика, обеспечение исполнения Договора не возвращается (если такое обеспечение предусмотрено настоящим Договором).

9.4. При расторжении настоящего Договора Стороны производят окончательные взаиморасчеты по фактически исполненным обязательствам до даты расторжения Договора.

9.5. Положения настоящего Договора, которые в связи со своим характером могут оставаться в силе после поставки Товара, должны оставаться в силе и после завершения срока действия Договора.

9.6. Поставщик имеет право требовать оплату только за поставленные надлежащим образом Товары, на день расторжения.

9.7. При расторжении договора Стороны производят окончательные взаиморасчеты по фактически выполненным обязательствам на день расторжения договора.

**10. УВЕДОМЛЕНИЕ**

10.1. Любое уведомление, которое одна Сторона направляет другой Стороне в соответствии с настоящим Договором, считается полученным надлежащим образом, если оно доставлено курьерской почтой, или посредством факсимильной связи на реквизиты, указанные в настоящем Договоре, с условием предоставления оригинала уведомления в срок не позднее \_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих дней с даты направления уведомления по факсу.

10.2. Уведомление вступает в силу после доставки или в назначенный день вступления в силу, указанный в Уведомлении, в зависимости от того, какая из этих дат наступит позднее.

10.3. В случае изменения юридического (фактического) адреса, а также банковских и иных реквизитов какой-либо Стороны, Сторона обязана в течение \_\_\_\_\_\_\_\_ календарных дней с даты таких изменений, письменно уведомить об этом другую Сторону. Исполнение обязательств Сторон по старым адресам и банковским реквизитам до уведомления об их изменениях считается должным и надлежащим.

**11. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ**

11.1. Не допускается внесение каких-либо изменений и дополнений в настоящий Договор, которые могут изменить содержание условий проведенных закупок и (или) предложения, явившегося основанием для выбора Поставщика.

11.2. Поскольку настоящий Договор заключается с Поставщиком по результатам проведенного Заказчиком тендера или любым другим способом закупок, то внесение изменений в настоящий Договор при условии неизменности качества и других условий, явившихся основой для выбора поставщика по настоящему Договору, допускается по взаимному согласию Сторон в следующих случаях:

11.2.1. в части уменьшения цены на Товар и соответственно Суммы Договора, если в процессе исполнения настоящего Договорах цены на аналогичные закупаемые товары изменились в сторону уменьшения;

11.2.2. в части уменьшения либо увеличения Суммы настоящего Договора, связанной с уменьшением либо увеличением потребности в объеме приобретаемых Товаров, при условии неизменности цены за единицу Товара, указанной в Договоре. Такое изменение допускается в пределах сумм, предусмотренных в годовом плане закупок для приобретения данных Товаров;

11.2.3. в случае, если Поставщик в процессе исполнения настоящего Договора предложил при условии неизменности цены за единицу Товара более лучшие качественные и (или) технические характеристики, либо сроки и (или) условия поставки Товара, являющегося предметом настоящего Договора;

11.3. Все изменения и дополнения к Договору действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме, подписаны и скреплены печатями обеих Сторон.

11.4. Ни одна из Сторон не имеет права передавать свои права и обязательства по настоящему Договору третьей стороне без письменного согласия другой Стороны.

11.5. Настоящий Договор представляет собой полную договоренность между Сторонами и заменяет собой любые предыдущие соглашения и договоренности в отношении предмета настоящего Договора.

11.6. Невозможность исполнения отдельных положений Договора ввиду их недействительности и/или несоответствия законодательству Российской Федерации или какой-либо иной причины, не влияет на юридическую силу Договора и обязательное исполнение других положений Договора. При этом Стороны принимают меры по приведению таких положений в соответствии с законодательством Российской Федерации и экономическим задачам Сторон.

11.7. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

11.8. Договор составлен в двух подлинных экземплярах на русском языке, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

**12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

|  |  |
| --- | --- |
| **Поставщик**  Юр. адрес:  Почтовый адрес:  ИНН:  КПП:  Банк:  Рас./счёт:  Корр./счёт:  БИК: | **Заказчик**  Юр. адрес:  Почтовый адрес:  ИНН:  КПП:  Банк:  Рас./счёт:  Корр./счёт:  БИК: |

**13. ПОДПИСИ СТОРОН**

|  |  |
| --- | --- |
| Поставщик \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | Заказчик \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

**Договоры с курьерскими службами:**

**Договор оказания курьерских услуг №**

|  |  |
| --- | --- |
| г. Москва | «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г. |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», с одной стороны, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

**1. Предмет договора**

* 1. Исполнитель обязуется по заданию Клиента оказать, а Клиент обязуется оплатить курьерские услуги в соответствии с настоящим договором.
  2. При оказании курьерских услуг Исполнитель от своего имени и за счёт Клиента может дополнительно оказать агентские услуги по приёму денежных средств. Порядок и условия оказания агентских услуг определяется Дополнительным соглашением.

1. **Цена договора**
   1. В соответствии с настоящим соглашением, стоимость услуг по договору определяется Прайс-листом организации Исполнителя.

2.2. Оплата по настоящему договору осуществляется путем \_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.3. Оплата услуг, предоставляемых Исполнителем по настоящему договору, производится Заказчиком в срок не более 3-х банковских дней после выставления Исполнителем счета и предоставлением акта сдачи-приемки выполненных работ. Оплата услуг Исполнителя производится Заказчиком два раза в месяц.

2.4. Стоимость курьерских услуг рассчитывается в соответствии с приложением № 1 к настоящему договору.

* 1. Тарифы на услуги Исполнителя указаны в рублях, НДС не облагаются. Счета за оказанные услуги выставляются Исполнителем по тарифам, действующим на дату размещения Клиентом Заявки.
  2. При оплате в безналичном порядке банковскую комиссию за перечисление уплачивает Заказчик.
  3. Оплата счетов Исполнителя должна быть произведена Заказчиком в течение 3 (трёх) рабочих дней с момента направления счёта на адрес электронный почты, указанный в реквизитах к настоящему Договору. Выставление счетов производится Исполнителем еженедельно.
  4. При отсутствии предварительной оплаты услуг или наличии задолженности, не оплаченной в установленный договором срок, Исполнитель вправе не приступать к выполнению заданий Заказчика, приостановить доставку всех уже полученных Отправок Заказчика и удерживать их до полной оплаты услуг.
  5. При просрочке перечисления оплаты по счёту на срок более 5 (пяти) рабочих дней от даты счёта Исполнитель вправе требовать, а Заказчик в этом случае обязан уплатить пеню в размере 1% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.
  6. Исполнитель направляет оригиналы документов (Счёт и Акт оказанных услуг) Заказчику. Заказчик обязан в течение 3 (трёх) рабочих дней с даты получения Акта подписать его и вернуть Исполнителю или направить Исполнителю свои возражения в письменном виде. В случае неполучения от Заказчика подписанного Акта оказанных услуг или письменных возражений в двухнедельный срок от даты составления Акта, Стороны договорились считать Акт врученным, исходя из обстановки (ст. 182 ГК РФ), подписанным без возражений, а услуги оказанными качественно и в полном объёме.

1. **Права и обязанности**

**3.1. Исполнитель вправе:**

Требовать своевременной оплаты оказанных им услуг в рамках настоящего договора.

Требовать надлежащего исполнения обязательств Заказчиком по настоящему соглашению.

**3.2. Исполнитель обязуется:**

Оказывать курьерские услуги в соответствии с настоящим соглашением.

Выполнять действия по оказанию услуг в срок, определенный настоящим договором.

При осуществлении своей деятельности действовать в интересах Заказчика.

Отчитываться о проделанной работе перед Заказчиком.

Исполнять свои обязательства в строгом соответствии с настоящим соглашением.

**3.3. Заказчик вправе**

Требовать своевременного оказания услуг, указанных в разделе о предмете настоящего соглашения.

Требовать надлежащего исполнения обязательств Исполнителя по настоящему договору.

**3.4. Заказчик обязуется:**

Своевременно оплачивать предоставляемые Исполнителем услуги.

Не передавать для доставки запрещенные предметы.

Исполнять свои обязательства в соответствии с настоящим соглашением.

1. **Ответственность сторон**

4.1. Стороны несут материальную ответственность в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему договору.

4.2. В случае несвоевременного оказания услуг или просрочки исполнения своих обязательств, Исполнитель выплачивает пени в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_ от стоимости услуги за каждый просроченный день.

4.3. В случае просрочки оплаты предоставляемых исполнителем услуг, Заказчик выплачивает пени в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_ от стоимости услуги за каждый просроченный день.

1. **Порядок разрешения споров**

В случае возникновения каких-либо споров, стороны разрешают их путем переговоров.

Если же в процессе переговоров стороны не пришли к компромиссу, споры разрешаются в судебном порядке.

1. **Юридические адреса и подписи сторон**

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:** | **Исполнитель:** |
| Юридический адрес:  Фактический адрес:  Тел.:  ИНН  КПП  Банковские реквизиты:  р/сч  в  к/сч  БИК  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ | Юридический адрес:  Фактический адрес:  Тел.:  ИНН  КПП  Банковские реквизиты:  р/сч  в  к/сч  БИК  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ |

**Договоры с клиентами:**

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

|  |  |
| --- | --- |
| г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 г. |

Гр. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, паспорт: серия \_\_\_\_\_\_\_\_, № \_\_\_\_\_\_\_\_, выданный \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, проживающий по адресу: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем «**Продавец**», с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем «**Покупатель**», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор, в дальнейшем «**Договор**», о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. По договору купли-продажи Продавец обязуется передать в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется принять и оплатить стоимость принятого имущества:

1.1.1. Наименование \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

1.1.2. Ассортимент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

1.1.3. Единица измерения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

1.1.4. Цена за единицу \_\_\_\_\_\_\_\_ рублей;

1.1.5. Количество \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

1.1.6. Налог на добавленную стоимость \_\_\_\_\_\_\_\_ рублей;

1.1.7. Сумма договора \_\_\_\_\_\_\_\_ рублей;

1.1.8. Качество и комплектность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

1.1.9. Гарантийный срок \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

**2. УСЛОВИЯ ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ**

2.1. Срок передачи товара до «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 г.

2.2. Вид транспорта и место передачи товара \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

2.3. Упаковка (тара) и маркировка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

2.4. Срок, порядок и форма оплаты товара:

2.4.1. Срок оплаты \_\_\_\_\_\_\_\_ дней со дня \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

2.4.2. Порядок оплаты \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

2.4.3. Форма оплаты \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

2.5. Покупатель обязан в трехдневный срок с момента оплаты вручить Продавцу заверенную банком копию платежного документа или известить его телеграммой с уведомлением. При невыполнении Покупателем требований настоящего пункта договора Продавец вправе по истечении \_\_\_\_\_\_\_\_ дней с момента заключения договора реализовать товар.

**3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

3.1. Стороны обязаны соблюдать действующее законодательство.

3.2. При заключении договора Продавец обязан предупредить Покупателя о всех правах третьих лиц на продаваемое имущество. Неисполнение этого условия дает Покупателю право требовать от Продавца возмещения убытков в случае изъятия имущества в установленном законом порядке.

3.3. В случае несвоевременной поставки или недопоставки товара Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере \_\_\_\_\_\_\_\_ % от стоимости недопоставленного товара за каждый день просрочки, но не более \_\_\_\_\_\_\_\_ рублей.

3.4. При несоответствии качества товара п.1.1.6 настоящего договора или выявлении скрытых дефектов в течении гарантийного или разумного срока с момента передачи товара Покупатель имеет право на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

3.5. За передачу некомплектного товара Покупатель вправе требовать: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

3.6. При несвоевременной оплате товара Покупатель уплачивает неустойку в размере \_\_\_\_\_\_\_\_ % за каждый день просрочки.

3.7. Ответственность сторон, не предусмотренная настоящим договором, определяется в соответствии с действующим законодательством.

3.8. Споры, возникающие в связи с исполнением настоящего договора, разрешаются в соответствии с действующим законодательством.

**4. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА**

4.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания и действителен до «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 .

4.2. Изменение условий или прекращение договора осуществляется в письменной форме по согласованию сторон.

**5. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

|  |  |
| --- | --- |
| **Покупатель**  Регистрация:  Почтовый адрес:  Паспорт серия:  Номер:  Выдан:  Кем:  Телефон: | **Продавец**  Юр. адрес:  Почтовый адрес:  ИНН:  КПП:  Банк:  Рас./счёт:  Корр./счёт:  БИК: |

**6. ПОДПИСИ СТОРОН**

|  |  |
| --- | --- |
| Продавец \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | Покупатель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

Прежде, чем подписать, узнайте...

[правовая справка от Amulex.ru]

...Что будет, если продавец передаст товар с недостатками

Это может коснуться вас независимо от того, продавец вы или покупатель. Последствия зависят от того, оговорил ли продавец недостатки.

1. Продавец оговорил недостатки

В этом случае покупатель не может ничего предъявить продавцу (пункт 1 статьи 475 ГК РФ). Самый верный способ оговорить недостатки, это прописать их в договоре или передаточном акте. Иногда суды признают другие способы, например переписку (Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 12.02.2021 N Ф09-8757/20 по делу N А60-10431/2020).

2. Продавец не оговорил недостатки

Покупатель может потребовать:

l Уменьшить цену

l Устранить недостатки

l Возместить расходы на ремонт (пункт 1 статьи 475 ГК РФ)

Покупатель может отказаться от договора или потребовать обмена товара, если:

l Недостатки неустранимые

l Ремонт несоразмерно дорогой

l После ремонта недостатки появляются снова (пункт 2 статьи 475 ГК РФ)

При этом, если товаром можно пользоваться по назначению, права на отказ договора или обмен товара у покупателя нет. См. например Постановление ФАС Уральского округа от 24.11.2010 по делу N А76-16334/2009-17-922/114.

Если хотите узнать больше о возможных проблемах при работе с договором купли-продажи, задайте свой вопрос в любой удобной форме

l по бесплатному телефону [88007750338](https://amulex.ru/docsdocx/tel:+88007750338)

l в любом из месенджеров [amulex.ru/app](https://amulex.ru/docsdocx/amulex.ru/app)

Мы работаем 24х7

Чтобы получить скидку на консультацию в 10% используйте промокод: АГЕНТ007