# Приложение 1

 Бухгалтерский Баланс. Актив

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 31 декабря 2014 г. | На 31 декабря 2013 г. | На 31 декабря 2012 г. |
| **АКТИВ****ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**Нематериальные активы | - | - | - |
| Результаты исследований и разработок | - | - | - |
| Нематериальные поисковые активы | - | - | - |
| Материальные поисковые активы | - | - | - |
| Основные средства | 12 413 | 12 815 | 12771 |
| В том числе: Основные средства организации | 12 413 | 12 815 | 12771 |
| Доходные вложения в материальные ценности | - | - | - |
| Финансовые вложения | - | - | - |
| Отложенные налоговые активы | 17 | 1 063 | 3447 |
| Прочие внеоборотные активы | - | - | - |
| Итого по разделу I | 12 430 | 13 878 | 16218 |
| **ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**Запасы | 388 236 | 343 255 | 180 680 |
| В том числе: Сырье и материалы | 10 532 | 14 582 | 7 414 |
| Товары для перепродажи | 325 161 | 273 142 | 128 943 |
| Товары отгруженные | 52 543 | 55 531 | 44 323 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 8 169 | 15 714 | 8 740 |
| В том числе:НДС, уплаченный при ввозе товаров на территорию РФ | 4 416 | 15 602 | 4 821 |
| НДС по приобретенным услугам | 3 753 | 112 | 3 919 |
| Дебиторская задолженность | 69 245 | 66 830 | 72 372 |
| В том числе:Краткосрочная задолженностьРасчеты с покупателями и заказчиками | 46 973 | 44 748 | 47 446 |
| Расчеты с поставщиками и подрядчиками | 8 559 | 9749 | 19810 |
| Расчеты с разными дебиторами и кредиторами | 13 713 | 12 333 | 5116 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | - | - | - |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 40 157 | 14274 | 14 305 |
| В том числе:Расчетные счета | 38 262 | 12 560 | 7 878 |
| Переводы в пути | 1 895 | 1 714 | 6 427 |
| Прочие оборотные активы | 377 | 883 | 2 161 |
| В том числе: | - | - | - |
| Итого по разделу II | 506 184 | 440 956 | 278 258 |
| **Баланс** | **518 614** | **454 834** | **294 476** |

Бухгалтерский Баланс. Пассив

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 31 декабря 2014 г. | На 31 декабря 2013 г. | На 31 декабря 2012 г. |
| **ПАССИВ**1. **КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ.**

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 4 000 | 4 000 | 4 000 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | - | - | - |
| Переоценка внеоборотных активов | - | - | - |
| Добавочный капитал (без переоценки) | - | - | - |
| Резервный капитал | - | - | - |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 61 554 | 11 185 | 7 959 |
| Итого по разделу III | 65 554 | 15 185 | 11 959 |
| 1. **ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

Заемные средства | - | 57 953 | 54 858 |
| В том числе:Долгосрочные займы (в валюте) | - | 57 953 | 54 858 |
| Отложенные налоговые обязательства | 721 | 701 | 558 |
| Оценочные обязательства | - | - | - |
| Прочие обязательства | - | - | - |
| Итого по разделу IV | 721 | 58 654 | 55 416 |
| 1. **КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

Заемные средства | 56 864 | 52 315 | 45351 |
| В том числе:Краткосрочные займы (в валюте) | 54 671 | - | - |
| Проценты по краткосрочным займам (в валюте) | 2 193 | 194 | 186 |
| Кредиторская задолженность | 393 099 | 325691 | 179358 |
| В том числе:Расчеты с поставщиками и подрядчиками | 388 718 | 321253 | 173547 |
| Расчеты с покупателями и заказчиками | 2 735 | 2 312 | 4 750 |
| Расчеты по налогам и сборам | 418 | 1 440 | 132 |
| Расчеты по оплате труда | 585 | 522 | 633 |
| Расчеты по социальному страхованию | 643 | 164 | 296 |
| Доходы будущих периодов | 261 | 336 | 412 |
| Оценочные обязательства | 2 115 | 2 653 | 1980 |
| Прочие обязательства | - | - | - |
| Итого по разделу V | 452 339 | 380 995 | 227101 |
| **Баланс** | **518 614** | **454 834** | **294 476** |

**Приложение 2**

Отчет о прибылях и убытках

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 31 декабря 2014 г. | На 31 декабря 2013 г. | На 31 декабря 2012 г. |
| Выручка | 784 562 | 659 284 | 601247 |
| Себестоимость продаж | 543 116 | 472 591 | 418285 |
| Валовая прибыль (убыток) | 241 446 | 186 693 | 118319 |
| Коммерческие расходы | 180 649 | 124 960 | 115318 |
| Управленческие расходы | - | - | - |
| Прибыль (убыток) от продаж | 60 797 | 61 733 | 59382 |
| Доходы от участия в других организациях | - | - | - |
| Проценты к получению | 28 | 20 | 20 |
| Проценты к уплате | 2 239 | 2200 | 2100 |
| Прочие доходы | 64 730 | 86 198 | 73295 |
| В том числе:Прочие операционные доходы | - | 33 996 | 31217 |
| Курсовые разницы | 55 219 | 36 891 | 32622 |
| Доходы в виде списанной кредиторской задолженности | 7 788 | 9 762 | 5213 |
| Прочие внереализационные доходы | 1 753 | 2 954 | 4243 |
| Прочие расходы | 56 233 | 110 326 | 65719 |
| В том числе:Расходы в виде образованных оценочных резервов | 8 357 | 2 534 | 6347 |
| Прочие операционные расходы | 2 006 | 34 184 | 22768 |
| Курсовые разницы | 39 048 | 55 202 | 32622 |
| Расходы в виде списанной дебиторской задолженности | 33 | 10 640 | 8418 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 67 083 | 35 425 | 43412 |
| Текущий налог на прибыль | 15 644 | 5 753 | 11715 |
| В том числе:Постоянные налоговые обязательства (активы) | 2 255 | 1 196 | 1345 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 49 | 143 | 98 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 7 | 2 384 | 1345 |
| Прочее | 1 010 | - | - |
| Чистая прибыль (убыток) | 50 373 | 27 145 | 34572 |
| **СПРАВОЧНО**Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода | - | - | - |
| Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода | - | - | - |
| Совокупный финансовый результат периода | 50 373 | 27 145 | 38272 |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию | - | - | - |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию | - | - | - |

**Приложение 3**

Штатное расписание Тойота Центр на Каширской

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| должность | Кол-во штатных единиц | Оклад, руб. | Отчисления, руб. | Итого, руб. В месяц | Итого в год |
| Генеральный директор | 1 | 50000 | 15000 | 65000 | 780000 |
| Зам.директора по продажам | 1 | 40 000 | 12000 | 52000 | 624000 |
| Главный бухгалтер | 1 | 40 000 | 12000 | 52000 | 624000 |
| Менеджер по продажам | 4 | 35000 | 42000 | 182000 | 2184000 |
| Менеджер службы клиентской поддержки | 4 | 30000 | 36000 | 156000 | 1872000 |
| Менеджер технического отдела | 2 | 25000 | 15000 | 65000 | 780000 |
| Продавец-консультант | 8 | 20000 | 48000 | 208000 | 2496000 |
| Водитель эвакуатора | 1 | 25000 | 7500 | 32500 | 390000 |
| автослесарь | 8 | 25000 | 60000 | 260000 | 3120000 |
| автоэлектрик | 4 | 25000 | 30000 | 130000 | 1560000 |
| кладовщик | 2 | 20000 | 12000 | 52000 | 624000 |
| жестянщик | 6 | 25000 | 45000 | 195000 | 2340000 |
| автомаляр | 4 | 25000 | 30000 | 130000 | 1560000 |
| Итого: | 46 | 385000 | 364500 | 1579500 | 18954000 |

**Приложение 4**

**ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ** УТВЕРЖДАЮ

**00.00.0000 № 00**

**менеджера по продажам**

**автомобилей зарубежного производства**

**(менеджера автосалона)** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) (фамилия, инициалы)

**1. Цели**

1.1.Менеджер автосалона участвует в организации современной системы закупок и продаж автомобилей. Работает для того, чтобы после приобретения у нас автомобиля, покупатель с удовольствием пользовался услугами нашего автосервиса, и с благодарностью вспоминал наш автоцентр во время движения.

1.2.Своей деятельностью способствует выполнению миссии автоцентра, его коммерческих планов.

**2. Требования к работнику**

2.1.Менеджер автосалона относится к категории специалистов.

2.2.На должность менеджера автосалона назначается лицо, имеющее среднетехническое или высшее техническое образование.

2.3.Менеджер автосалона должен знать:

* миссию, фирменные стандарты и коммерческие планы автоцентра;
* маркетинговую политику предприятия;
* организационную структуру автоцентра, Положение об объединенной административной системе;
* способы исследования по­требителей, конкурентного рынка;
* ПК в объеме продвинутого пользователя: Microsoft Word, Excel, уметь работать с файловой системой (копировать с/на дискету, создавать директории, перемещать, копировать, удалять файлы и т.п.), уметь настраивать собственную рабочую среду;
* нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, касающиеся вопросов закупок и продаж автомобилей;
* технологии продаж автомобилей в розницу и применять на практике;
* марки и комплектацию а/м находящихся на стоянке автоцентра;
* цены, ТТД продаваемых а/м, особенности марок, отличие комплектации, цвета покраски а/м;
* условия дополнительных услуг, предоставляемых автоцентром клиентам;
* расценки и сроки исполнения по установке дополнительного оборудования на продаваемые а/м;
* складскую номенклатуру по а/м и, находящиеся а/м в пути;
* назначение устройств, входящих в комплектацию а/м;
* уметь формировать отчётные данные для дистрибьютера и автоцентра, периодичность их представления.

2.4.Генеральный директор автоцентра заключает трудовой контракт с менеджером автосалона на срок не менее 1 (Одного) года. При заключении трудового контракта генеральный директор вправе устанавливать дополнительные требования к кандидатуре на должность менеджера автосалона.

**3. Место в организационной структуре**

3.1.Назначение на должность и освобождение от неё производится приказом генерального директора автоцентра по представлению начальника отдела по продажам а/м.

3.2.Менеджер автосалона подчиняется коммерческому директору, обращается непосредственно к нему по всем производственным вопросам.

3.3.На время отсутствия менеджера автосалона (болезнь, отпуск и пр.) его обязанности исполняет лицо, назначенное в установленном порядке.

3.4.Менеджер автосалона является материально ответственным лицом, подписывает с генеральным директором соответствующий договор.

3.5.Эффективность его работы оценивается по следующим показателям:

* выполнение своей должностной инструкции по всем, без исключения, позициям;
* выполнение бизнес-плана автоцентра по продажам автомобилей;
* своевременное предоставление достоверной информации о процессах закупок и продаж, о запросах и претензиях покупателей начальнику отдела и по требованию отдела маркетинга;
* способность к восприятию новых знаний и внедрению новых методов эффективного обслуживания покупателей;
* высокий уровень служебной дисциплины;
* доброжелательное, творческое отношение ко всем рабочим процессам, умение предотвращать конфликты.

**4. Должностные обязанности**

Менеджер автосалона:

4.1.Приходит на работу за 15 минут до начала рабочего дня, аккуратно одетым (обязателен деловой стиль одежды).

4.2.Встречает покупателей в салоне продаж, помогает сориентироваться в предлагаемом ассортименте автомобилей. Проводит для каждого потенциального покупателя краткое рекламное представление предлагаемых автомобилей, предоставляя информацию о технических характеристиках и их потребительских свойствах.

4.3.Провожает покупателей на стоянку автомобилей, знакомит их с предлагаемыми к продаже автомобилями. Если на стоянке нет того автомобиля, который желает приобрести покупатель, оформляет заявку на желаемый автомобиль и сообщает о сроке и условиях выполнения заявки.

4.4.Помогает покупателю принять решение о покупке. Объясняет преимущества приобретения автомобиля в авто центре, предоставляя покупателю информацию обо всех предлагаемых скидках, условиях и возможностях гарантийного обслуживания.

4.5.Сообщает каждому потенциальному покупателю о возможностях комплекса авто услуг автоцентра и приглашает воспользоваться услугами автосервиса.

4.6.Сопровождает беседу с покупателем демонстрацией каталогов, прайс-листов и всеми имеющимися в распоряжении менеджера по продажам рекламными материалами.

4.7.Во всех ситуациях действует технологично, применяя современные техники продаж и привлечения покупателей.

4.8.Передает покупателей, принявших решение о покупке продавцам- консультантам, продавцам-оформителям и контролирует оформление сделки.

4.9.Прощается с покупателем, оплатившим приобретенный автомобиль, приглашает его воспользоваться услугами автосервиса во время гарантийного и после гарантийного обслуживания. Знакомит с порядком работы автосервиса и с условиями гарантийного обслуживания.

4.10.Принимает участие в разработке и проведении рекламных мероприятий: рассылает в адрес потенциальных клиентов каталоги и прайс-листы; организует обзвоны потенциальных покупателей и личные встречи. Постоянно ведет поиск потенциальных покупателей, работает с теми, кто обратился в автоцентр, заключает с ними договора, и стремится приобрести в их лице постоянных покупателей.

4.11.Изучает предложения поставщиков, знакомится с условиями доставки и отправки автомобилей. Поддерживает связи с поставщиками, отслеживает изменения в поданных заявках. Контролирует сроки и условия выполнения поставок автомобилей.

4.12.Получает по договорам, нарядам, и другим документам закупленные автомобили у поставщиков.

4.13.Своевременно и в полном объеме оформляет первичные документы на поступивший и проданный товар.

4.14.Участвует в подготовке планов на реализацию автомобилей и услуг, предоставляемых автоцентром, проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на продаваемые автомобили, перспективы развития рынка сбыта.

4.15.Отвечает на телефонные звонки, даёт полную исчерпывающую информацию потребителям об уровне цен, видах предлагаемых автомобилей и предоставляемых услугах.

4.16.Обеспечивает соблюдение коммерческой тайны относительно клиентов, методов работы, технических решений, проблем, технологий, внутренних документов и пр.

4.17.Участвует в рассмотрении поступающих претензий покупателей и подготовке отчётов на предъявленные иски, а также претензий потребителям при нарушении ими условий договора. Контролирует своевременное устранение недостатков, указанных в поступающих от потребителей рекламациях и претензиях.

4.18.Ведет электронный склад по автомобилям, своевременно вносит в него необходимую информацию: о поступлении новых автомобилей, об автомобилях, находящихся в пути; о поступивших заявках и по другим вопросам.

4.19.Организует ведение базы данных о клиентах, заносит в базу данных сведения о каждой сделке, совершенной в отделе.

4.20.Изучает мнение потребителей об уровне цен, видах предлагаемых автомобилей и предоставляемых услугах в отделе по продажам автомобилей; готовит предложения по повышению конкурентоспособности и качества работы отдела.

4.21.Составляет заявки на дополнительное оборудование: брызговики, коврики, подкрылки и т.п., а также на всю продукцию концерна, пользующуюся спросом.

4.22.Составляет необходимые отчеты.

4.23.Руководит работой стажеров, и обучает их в процессе работы.

4.24.Соблюдает деловую этику и культуру общения с клиентами.

**5. Права**

Менеджер автосалона имеет право:

5.1.Знакомиться с проектами решений начальника отдела по продажам автомобилей, касающимися его деятельности.

5.2.Запрашивать лично или по поручению начальника отдела от руководителей отделов автоцентра и специалистов информацию и документы, необходимые для выполнения своих должностных обязанностей.

5.3.Вносить на рассмотрение начальнику отдела предложения по совершенствованию работы, связанной с предусмотренными настоящей инструкцией обязанностями.

**6. Ответственность**

Менеджер автосалона несёт ответственность:

6.1.Нарушение сроков представления первичных документов для формирования бухгалтерской отчетности.

6.2.Предоставление недостоверной информации о выполнении заданий и отчетных данных.

6.3.Невыполнение приказов, распоряжений и поручений начальника отдела.

6.4.Ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией - в пределах, определённых действующим трудовым законодательством Российской Федерации.

6.5.Правонарушения, совершенные в процессе осуществления своей деятельности - в пределах, определённых действующим административным, уголовным и гражданским законодательством Российской Федерации.

6.6.Причинение материального ущерба – в пределах, определённых действующим трудовым и гражданским законодательством Российской Федерации.

**7. Условия работы**

график работы: 2 через два дня по 12 часов

выходные дни: скользящие

предоставляемое для работы оборудование: компьютер, телефон, факс, принтер, ксерокс.

**Приложение 5**

**Приложение 6**

План продаж и сервисного обслуживания на 2015 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| показатель | Факт 2014 год ,ед. | План на 2015 год, ед | Прирост, % |
| Продажи | 1955 | 2100 | 7,42 |
| Сервис | 27739 | 29500 | 6,35 |

**Приложение 7**

ООО «СП БИЗНЕС КАР» Тойота – центр Каширский

[ПРОТОКОЛ](http://working-papers.ru/protokol-wablon.html)

Рабочего совещания

 25 декабря 2014 г.

 № 24/к

 г. Москва

Об утверждении плана продаж и сервисного обслуживания на 2015 год

Председатель : Генеральный директор

Секретарь – Мороз Валентина Петровна

Присутствовали: Начальник отдела продаж Тихонов Игорь Николаевич

 Главный бухгалтер Беляева Кристина Анатольевна

ПОВЕСТКА ДНЯ:

1. Подведение итогов продаж 2014 года.

2. Утверждение плана продаж на 2015 год.

ПОСТАНОВИЛИ:

1. Признать итоги года удовлетворительными.

2. Принять план продаж и сервисного обслуживания на 2015 год к исполнению.

Председатель  / /

Секретарь *Мороз* / В.П. Мороз /

**Приложение 8**

|  |  |
| --- | --- |
| **Договор купли–продажи автомобиля** г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_ г. ООО «\_\_\_\_\_\_\_\_\_», именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, , действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, одной стороны, и гражданин Российской Федерации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ паспорт серия \_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, выдан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г., именуемый в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», а по отдельности «Сторона» заключили настоящий Договор о нижеследующем: 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА 1.1.  Продавец обязуется продать, а Покупатель оплатить и принять автомобиль марки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  спецификации концерна «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» (далее по тексту «Автомобиль»):1.2. модель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;1.3. двигатель объемом \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ литров  и мощностью \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  лошадиных сил;1.4. комплектация: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ; 1.5. цвет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;1.6. номер кузова (VIN) \_\_\_\_\_\_\_\_, 1.7. год изготовления ТС \_\_\_\_\_\_, 1.8. номер двигателя \_\_\_\_\_\_, 1.9. шасси (рама) N \_\_\_\_\_\_, 1.10. паспорт ТС \_\_\_\_\_\_\_\_\_. 2. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ 2.1. Цена Договора составляет \_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) \_\_\_\_\_, включая НДС \_\_% - \_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_) \_\_\_\_\_\_. Цена Товара является твердой и не подлежит изменению на весь срок действия настоящего Договора.2.2. Оплата цены Договора, указанной в п. 2.1. настоящего Договора, осуществляется Покупателем в наличном порядке путем внесения соответствующих денежных средств в операционную кассу банка, обслуживающего Продавца, в российских рублях по официальному курсу ЦБ РФ на дату оплаты + 1%.2.3. Цена Договора (п.2.1. настоящего Договора) оплачивается Покупателем в два этапа:2.3.1. Оплата авансового платежа в размере \_\_\_\_ % от цены Договора. Размер рублевого эквивалента авансового платежа составляет \_\_\_\_ долларов США, в том числе НДС (18 %) \_\_\_\_долларов США. Авансовый платеж должен быть уплачен в течение \_\_\_\_ банковских дней с момента заключения настоящего Договора.2.3.2. Оплата оставшейся (после оплаты авансового платежа) суммы (далее «остаток»). Размер остатка составляет \_\_\_\_ долларов США, в том числе НДС (18 %) \_\_\_\_долларов США. Остаток должен быть уплачен в течение \_\_\_\_банковских дней с момента получения от Продавца извещения о поступлении Автомобиля на склад.2.4. Датой оплаты цены Договора (п.2.1. настоящего Договора) в порядке оговоренном в п.2.4 настоящего Договора является дата внесения денежных средств по остатку Покупателем в операционную кассу банка, обслуживающего Продавца. 3. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА 3.1. Продавец осуществляет предпродажную подготовку Автомобиля, включающую в себя проверку работоспособности Автомобиля, состояния кузова и салона.3.2. Продавец осуществляет доставку Автомобиля на склад в г. \_\_\_\_ для последующей передачи Автомобиля Покупателю. Склад расположен по адресу: \_\_\_\_.3.3. Автомобиль должен быть доставлен на склад Продавца в г. Москве в течение \_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) календарных дней с даты оплаты Покупателем авансового платежа (п.2.4.1. настоящего Договора). 3.4. О доставке Автомобиля и о готовности его передачи Покупателю Продавец извещает Покупателя по телефонам +7(\_\_\_)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (домашний), +7(\_\_\_)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (мобильный) и письменным сообщением по следующему адресу \_\_\_\_\_\_\_\_\_.3.5. В случае нарушения Продавцом указанных в п. 3.3. сроков доставки Автомобиля на склад Продавца, Продавец уплачивает неустойку Покупателю в \_\_\_\_ % от цены Договора (указанной в п. 2.1. настоящего Договора) за каждый календарный день просрочки, но не более \_\_\_\_  % от цены Договора. 4. ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ 4.1. Покупатель обязан поэтапно (п.2.4. настоящего Договора) оплатить цену Договора, указанную в п.2.1. настоящего Договора, согласно порядку, указанному в п.2.2. настоящего Договора в течение сроков, определенных в п.п. 2.4.1. и 2.4.2. настоящего Договора.4.2. Покупатель обязан принять Автомобиль в течение \_\_\_\_ дней с момента получения от Продавца уведомления (п. 3.4. настоящего Договора) о готовности передачи Автомобиля Покупателю.4.3. В случае невыполнения Покупателем п.4.2. настоящего Договора, Продавец вправе потребовать от Покупателя оплаты компенсации за стоянку и хранение Автомобиля в размере рублевого эквивалента \_\_\_\_ долларов США за каждый день просрочки.4.4. При приемке Автомобиля Покупатель обязан осуществить его визуальный осмотр и общую проверку работоспособности Автомобиля и сообщить Продавцу о замеченных недостатках.4.5. В случае выявления недостатков при проверке Автомобиля Покупателем, Продавец обязуется удовлетворить требования Покупателя об устранении недостатков в течение \_\_\_\_ календарных дней. В случае невозможности удовлетворения требования Покупателя в указанный срок, то Стороны руководствуются п. 7.1. настоящего Договора.4.6. В случае невыполнения Покупателем п.4.4., Продавец вправе отказаться от удовлетворения требований Покупателя об устранении недостатков, которые могли быть обнаружены Покупателем в ходе визуального осмотра Автомобиля и проверки его работоспособности при его приемке. 5. ПЕРЕДАЧА АВТОМОБИЛЯ 5.1. Передача Автомобиля Продавцом Покупателю оформляется Актом приемки-передачи, подписываемым Сторонами. Акт приемки-передачи представлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Один экземпляр передается Продавцу, другой – Покупателю. Акт приемки-передачи является неотъемлемой частью настоящего Договора.5.2. Датой передачи Автомобиля Продавцом Покупателю является дата подписания Акта приемки-передачи.5.3. Продавец передает Покупателю комплект документов (справка-счет, ПТС, ГТД, транзитные номера), необходимых для регистрации Автомобиля в органах ГИБДД. 6. ГАРАНТИЯ 6.1. Продавец гарантирует, что передаваемый Покупателю Автомобиль технически исправен и не имеет дефектов изготовления.6.2. Во исполнение условий субагентского договора от 02 января 2002 года, заключенного между Поверенным и Продавцом (действующим от имени ОСАО «Россия»), Продавец из денежных средств, полученных в рамках настоящего Договора, на имя Покупателя обязуется оформить договор страхования на следующих условиях (далее поп тексту «Гарантия»):6.3. В соответствии с условиями страхования автомобиля от поломок устанавливается срок действия Гарантии - 3 (три) года либо 100 000 км пробега (в зависимости от того, что раньше наступит) с даты передачи Автомобиля Покупателю.6.4. Условия и порядок гарантийного обслуживания указаны в разделе «Гарантия» в Сервисной книжке и Страховом полисе, выдаваемых Покупателю при передаче Автомобиля.6.5. Дата передачи Автомобиля Покупателю указывается в регистрационной карточке Сервисной книжки. Дата начала действия гарантии указывается в Страховом полисе. Гарантийное обслуживание не осуществляется при отсутствии в Сервисной книжке штампа о продаже и подписи уполномоченного представителя Продавца.6.6. Гарантия утрачивает силу в случае нарушения Покупателем условий эксплуатации автомобиля, указанных в инструкции по его эксплуатации, а также при несоблюдении Покупателем требований, содержащихся в Сервисной книжке и Страховом полисе.6.7. В случае, если какой-либо вид технического обслуживания Автомобиля был произведен не официальным дилером концерна \_\_\_\_, Гарантия утрачивает силу. 6.8. Недостатки, обнаруженные в Автомобиле, устраняются Продавцом либо иным официальным дилером концерна \_\_\_\_ в течение \_\_\_\_ рабочих дней с даты предъявления Покупателем соответствующего письменного требования, если более продолжительный срок устранения недостатков не будет связан с заказом и доставкой необходимых для гарантийного ремонта запасных частей и иных комплектующих. В этом случае срок устранения недостатков продлевается на срок доставки заказанных запасных частей и иных комплектующих Продавцу либо иному официальному дилеру концерна \_\_\_\_.6.9. Гарантийное обслуживание Автомобиля осуществляется только на сервисных станциях официальных дилеров концерна \_\_\_\_.6.10. Для осуществления гарантийного обслуживания Покупатель за свой счет поставляет принадлежащий ему Автомобиль на территорию Продавца или иного официального дилера концерна \_\_\_\_. Выезд представителя Продавца либо иного официального дилера на место нахождения автомобиля (вне сервисной организации) для осуществления гарантийного обслуживания не осуществляется.6.11. В период действия Гарантии Продавец за свой счет обязан возместить Покупателю расходы по его требованию, связанные с транспортировкой на эвакуаторе технически неисправного Автомобиля, не подлежащего эксплуатации, если неисправность Автомобиля произошла по причине производственного дефекта Автомобиля. 7. РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА 7.1. В случае расторжения настоящего Договора по инициативе Продавца до передачи Автомобиля Продавцом Покупателю, Продавец обязуется возвратить Покупателю уплаченные им денежные средства и оплатить штраф в размере \_\_\_\_ % от уплаченных Покупателем денежных средств. Сумма штрафа должна быть выплачена Продавцом при возврате Покупателю, выплаченных им денежных средств.7.2. В случае расторжения настоящего Договора по инициативе Покупателя до передачи Автомобиля Продавцом, Продавец вправе потребовать от Покупателя уплаты штрафа в размере \_\_\_\_ % от уплаченных Покупателем денежных средств. Сумма штрафа может быть удержана Продавцом при возврате Покупателю, уплаченных им денежных средств.7.3. В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения договорных обязательств, указанных в статьях 3 и 4 настоящего Договора, хотя бы одной из Сторон, Стороны решают возникшие разногласия путем переговоров, а при невозможности достижения единого мнения могут обратиться в судебные органы Российской Федерации. 8. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР) 8.1. Обстоятельства непреодолимой силы, отличающиеся особой чрезвычайностью и не подлежащие регулированию ни одной из Сторон, включающие стихийные бедствия, военные действия различного характера, банковские кризисы, правительственные акции, принятие нормативных актов запретительного характера на ввоз и вывоз Автомобиля, забастовки, не освобождают Стороны от ответственности, а продлевают сроки выполнения договорных обязательств Сторонами.8.2. В случае невозможности продления сроков договорных обязательств Сторонами, вызванного обстоятельствами непреодолимой силы (п.8.1. настоящего Договора) Продавец обязуется возвратить Покупателю уплаченные им денежные средства.8.3. Сторона, испытывающая форс-мажорные обстоятельства, должна незамедлительно известить другую Сторону о начале и конце условий, препятствующих выполнению своих обязательств, по настоящему Договору, и условий, препятствующих требованию другой Стороны представить сертификационное подтверждение уполномоченного органа о деталях форс-мажорных обстоятельствах. 9. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ 9.1. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах по одному для каждой из сторон.9.2. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до момента выполнения сторонами всех взятых на себя обязательств. РЕКВИЗИТЫ СТОРОНПОДПИСИ СТОРОН |   |

#