

Партнерское Соглашение

1. Определение понятий и терминов, применяемых в настоящем Соглашении

- 1.1. **Продукция** – оборудование и материалы бренда «СУЛКАН», которые производит и/или поставляет Вендор.
- 1.2. **Партнёр** – организация, которая использует Продукцию Вендора для применения в собственных проектах, выполняет работы по проектированию и построению инженерной/информационной инфраструктуры объекта, принявшая условия данного Соглашения и выполняющая её правила.
- 1.3. **Дистрибьютор** – торговая компания, занимающаяся оптовой продажей Продукции и поддерживающая у себя оптимальный складской запас Продукции, необходимый для качественного удовлетворения потребностей Партнера в соответствии с условиями настоящего Соглашения.
- 1.4. **Цена продукции** – цена закупки Продукции Партнером у Дистрибьютора, которая рассчитывается по прейскуранту Вендора за вычетом скидки. В цену Продукции включен НДС, по ставке, установленной законодательством РФ.
- 1.5. **Проектная скидка** – условие настоящего Соглашения, определяющее расчет цены Продукции для Партнера по прейскуранту Вендора и зависящего от бюджета и комплексности закупки под проект у Дистрибьютора.
- 1.6. **Проектная продажа** – участие Сторон в тендере, в разработке проекта или специальной поставки.

2. Предмет Соглашения

- 2.1. Вендор поставляет Партнеру Продукцию только через авторизованных Дистрибьюторов.
- 2.2. Партнер закупает Продукцию для применения в собственных проектах по построению инженерной/информационной инфраструктуры объекта.
- 2.3. Партнер обязуется соблюдать коммерческую политику Вендора в части рекомендованных цен и в проектных продажах. В случае несогласованного с Вендором отклонения от коммерческой политики Вендора, Вендор в праве аннулировать действие настоящего Соглашения.

3. Цены на Продукцию

- 3.1. Вендор выпускает прейскурант на Продукцию и передает его Дистрибьютору и Партнеру (по запросу) в электронном виде. При этом, запрещается устанавливать в открытых источниках стоимость Продукции.
- 3.2. Партнер оплачивает Дистрибьютору Продукцию по цене, которая рассчитывается на основании прейскуранта Вендора, за вычетом скидок.
- 3.3. Сторонами допускаются отступления от условий настоящего Соглашения касательно цен на Продукцию исключительно в случаях ценовой конкурентной борьбы, при этом Стороны должны предварительно договориться об отступлениях и согласовать условия. Кроме того, обязательными являются следующие обстоятельства:
 - 3.3.1. Совместное участие Сторон в тендере, в разработке проекта или специальной поставки, по которым применяются исключительные условия.
 - 3.3.2. Письменно подтвержденное конкурентное предложение на аналогичную продукцию с более низкими ценами относительно принятой Сторонами ценовой политики.
 - 3.3.3. Соблюдение Партнером коммерческой политики Вендора.

4. Процедура регистрации проекта

4.1. Процедура регистрации проекта предназначена для увеличения конкурентоспособности и прибыли Партнера, активно продвигающего Продукцию Вендора. Она направлена на защиту Партнера и его инвестиций, потраченных на предпродажную активность.

4.2. В процедуре регистрации проекта может принять участие только авторизованный Партнер, подписавший данное Соглашение.

4.3. Для подачи заявки на регистрацию проекта Партнеру необходимо корректно заполнить форму установленную Вендором и отправить её в адрес Вендора.

4.4. Вендор в течение трех рабочих дней проверяет корректность предоставленной информации от Партнера и принимает решение о регистрации (или отказа в регистрации) после чего информирует Партнера о принятом им решении.

4.5. При положительном решении Вендора, проекту присваивается статус «Зарегистрирован». В этом случае Вендор устанавливает номер проекта, утверждает глубину Проектной скидки и указывает её в карточке проекта.

4.6. Партнеру необходимо предоставить Дистрибьютору номер проекта при размещении у него заказа. Спецификация при размещении заказа у Дистрибьютора должна соответствовать спецификации при регистрации.

4.7. Партнер, проект которого находится в статусе «Зарегистрирован», не реже, чем два раза в месяц, сообщает Вендору о текущем состоянии проекта. Если Партнер не предоставляет информацию, Вендор оставляет за собой право снять защиту проекта без уведомления Партнера.

4. Условия оплаты и поставки Продукции

4.1. Вендор производит поставку Продукции Партнеру через авторизованных Дистрибьюторов.

4.2. Все остальные условия по поставке и оплате Продукции кроме установленных в настоящем Соглашении являются предметом соответствующих договоров между Партнером и Дистрибьютором.

5. Качество продукции

5.1. Вендор поставляет Продукцию, соответствующую установленным требованиям, и подтверждает соответствие необходимыми документами: копиями сертификатов, протоколов испытаний, паспортами качества. Указанные документы предоставляются по запросу.

5.2. Любые претензии по качеству и количеству Продукции принимает и оформляет Дистрибьютор.

6. Форс-мажор

6.1. В случае наступления обстоятельств форс-мажора (пожар, наводнение, землетрясение, эпидемия, военное положение и т.д.) сроки выполнения Сторонами своих обязательств по настоящему Соглашению соразмерно отодвигаются на время действия этих обстоятельств.

6.2. Сторона, которая окажется не в состоянии выполнять свои обязательства по Соглашению, должна не позднее 3 дней с момента наступления вышеназванных обстоятельств уведомить

другую Сторону об их возникновении и прекращении с предоставлением справки/свидетельства, выданных соответствующим компетентным органом.

6.3. Как Вендор, так и Партнер вправе отказаться от исполнения Соглашения, если просрочка поставки вследствие обстоятельств форс-мажора более 6 месяцев. В этом случае стороны предпринимают меры к урегулированию взаимоотношений по закрытию Соглашения.

7. Порядок разрешения разногласий

7.1. В случае возникновения разногласий, связанных с выполнением настоящего Соглашения, Стороны должны принять все меры к их разрешению путем переговоров.

7.2. В случае если Стороны окажутся не в состоянии разрешить противоречия или разногласия путем переговоров, все спорные вопросы должны быть решены в арбитражном суде г. Москвы.