

ДОГОВОР ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА №2022/РГЭ-14

г. Москва

19 декабря 2022 г.

Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственная фирма «РАСКО» (ООО «НПФ «РАСКО») в лице Генерального директора Санина Алексея Владимировича Викторовича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем Поставщик, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «НПП Призма» (ООО «НПФ Призма») в лице директора Чеснокова Александра Валерьевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем Деловой партнер, с другой стороны, в дальнейшем именуемые Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

- 1.1. **Поставщик** – ООО «НПФ «РАСКО», г. Москва, Российская Федерация.
- 1.2. **Деловой партнер** – ООО «НПП Призма», г. Челябинск, Российская Федерация.
- 1.3. **Производитель** – ООО «РАСКО Газэлектроника», г. Арзамас, Российская Федерация.
- 1.4. **Изделия** – счетчики газа мембранные, ротационные, турбинные, электронные корректоры объема газа, газовые фильтры, измерительные комплексы учета газа на базе мембранных, ротационных и турбинных счетчиков газа, пункты учета и регулирования давления газа, блоки питания и телеметрии, программное обеспечение, другая продукция, выпускаемая **Производителем**.
- 1.5. **Продукция** – все Изделия, выпускаемые **Производителем**.
- 1.6. **Потребитель** – физическое или юридическое лицо, которое приобретает Изделия напрямую или через Делового партнера.
- 1.7. **Территория** – территория, на которой Деловой партнер имеет право реализовывать продукцию Производителя без дополнительного согласования с Поставщиком, на 2023 год — Уральский федеральный округ (УФО), на последующие годы устанавливается Поставщиком, по согласованию с Дилером, не позднее чем за два месяца до окончания предыдущего года.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

- 2.1. Поставщик предоставляет Деловому партнеру право приобретать Изделия как для собственного потребления, так и для их перепродажи третьим сторонам, как самостоятельно, так и в составе систем и газоиспользующих установок, в том числе собственного производства в пределах Территории.
- 2.2. При наличии уже наработанных связей и выполнении комплексных Договоров на поставку газовых систем, Деловой партнер имеет право реализовывать Изделия в других областях за пределами Территории.
- 2.3. Деловой партнер самостоятельно и за свой счет обеспечивает: продвижение Продукции на рынке, в том числе посредством активной рекламы, а также любыми другими рассматриваемыми Сторонами целесообразными и незапрещенными законом способами, выполнение мероприятий, предусмотренных настоящим договором Делового партнера, поиск Потребителей Изделий, формирование заявок, поставку Изделий Потребителям, поставку запасных частей, сбор и предоставление Поставщику информации о поведении Изделий в условиях эксплуатации, а также обязуется действовать в общих интересах (Производитель/ Поставщик/Деловой партнер) на Территории и за ее пределами, обеспечивая Производителю конкурентные преимущества и стабильный рост продаж Продукции.

3. ЦЕНА И СКИДКИ

- 3.1. Прайс-лист на Изделия формируется Поставщиком и доводится до сведения Делового партнера не менее, чем за две недели до даты введения новых цен. Продажу продукции Производителя Деловой партнер производит по собственному прайс-листу
- 3.2. Деловой партнер приобретает Изделия у Поставщика со скидкой **6 %** от установленного прайс-листа.
- 3.3. Дополнительно к скидке в соответствии с п.3.2 на срок действия данного договора

Деловому партнеру предоставляются дополнительные скидки при достижении пороговых объемов реализации в течение срока действия настоящего Договора:

- при обеспечении Деловым партнером суммарной закупки в предшествующем квартале Продукции Производителя на сумму, превышающую 3 000 000 рублей (без НДС), ему в следующем квартале предоставляется дополнительная скидка 1%;

- при обеспечении Деловым партнером суммарной закупки в предшествующем квартале Продукции Производителя на сумму, превышающую 5 000 000 рублей (без НДС), предоставляется дополнительная скидка 2%;

Дополнительные скидки не суммируются. Максимальный размер скидки Делового партнера (с учетом дополнительных скидок) – не более 8%.

- 3.4. В случае, если Деловой партнер непрерывно в течение 4-х кварталов обеспечивает закупку Изделий на сумму не менее 5 000 000 рублей (без НДС) в квартал, Деловой партнер может претендовать на статус Официального Дилера с заключением соответствующего Договора. Окончательное решение по данному вопросу остается за Поставщиком.
- 3.5. Деловой партнер имеет право самостоятельно устанавливать отпускную цену Изделий для Потребителей.
- 3.6. В случае, если Деловой партнер в течение 2-х кварталов подряд не обеспечивает закупку на сумму более 2 000 000 миллионов рублей (без НДС), то Договор может быть расторгнут по инициативе Поставщика.
- 3.7. В случае существенного изменения экономической ситуации предельный размер скидки по п.3.2. может быть изменен. Производитель информирует о вводимых изменениях официальным письмом. Изменение вступает в силу через 30 календарных дней, следующих за исходящей датой письма.
- 3.8. При возникновении резких форс-мажорных изменений на валютном рынке, стоимости сырья и ресурсов Поставщик имеет право на изменение отпускных цен на Изделия с извещением Делового партнера дополнительным письмом за 5 (пять) календарных дней до вступления в силу нового прайс-листа.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА

- 4.1. Поставщик обязуется произвести поставку Изделий Производителя надлежащего качества и полной комплектности согласно заявке Делового партнера и отгрузить Изделия в установленные сроки по адресу, указанному Деловым партнером.
- 4.2. Поставщик гарантирует соответствие Изделий техническим условиям Производителя.
- 4.3. Поставщик обязуется обеспечить наличие всех необходимых разрешительных документов на Изделия (сертификаты, декларации, разрешения на применение и др.), предусмотренных законодательством РФ и Таможенного Союза.
- 4.4. Поставщик обязуется самостоятельно или с привлечением Производителя периодически проводить бесплатное очное или дистанционное, посредством сети Интернет, обучение специалистов Делового партнера по техническим характеристикам и конструктивным особенностям Продукции с выдачей соответствующего сертификата. Сертификат о прохождении обучения выдается только при очном обучении.
- 4.5. После подписания настоящего Договора Поставщик в течении 10 рабочих дней размещает на своем официальном сайте и сайте Производителя контактные данные Делового партнера (наименование компании, адрес, контактные телефоны, адрес сайта, адрес электронной почты).
- 4.6. Поставщик обязуется обеспечивать информационную поддержку: оперативное информирование Делового партнера о новостях, появлении новинок в номенклатуре, получении наград и прохождении сертификации, а также, по согласованию Сторон, личное участие в мероприятиях, проводимых Деловым партнером по продвижению Продукции.
- 4.7. Поставщик предоставляет Деловому партнеру макеты рекламных собственных материалов и материалов Производителя (либо готовые рекламные материалы, по договоренности), а также необходимую техническую информацию и прайс-листы на Изделия.
- 4.8. Поставщик обязуется предпринимать все необходимые меры для контроля соблюдения условий Договора делового партнера.

5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДЕЛЕВОГО ПАРТНЕРА

- 5.1. Деловой партнер имеет право именовать себя «Деловым партнером ООО «РАСКО Газэлектроника»» или «Деловым партнером ООО «НПФ «РАСКО»» на свое усмотрение и

вносить эти сведения в официальные документы.

- 5.2. Деловой партнер имеет право приобретать Изделия как для собственного потребления, так и для их перепродажи третьим сторонам, как самостоятельно, так и в составе систем и газоиспользующих установок, в том числе собственного производства в пределах Территории.
- 5.3. Деловой партнер обязуется при разработке собственной продукции и проектных решений преимущественно использовать Изделия Производителя. При отсутствии требуемой Продукции либо ее аналогов в номенклатуре Производителя, Деловой партнер обязуется уведомить об этом Поставщика в письменной форме.
- 5.4. Основная обязанность Делового партнера заключается в устойчивом увеличении объема реализации Изделий Производителя. Увеличение объема реализации осуществляется путем активного продвижения Изделий на рынке, в том числе посредством активной рекламы, а также любыми другими рассматриваемыми Сторонами целесообразными и незапрещенными законом способами, поиска Потребителей самостоятельно и за свой счет, реализации согласованных с Поставщиком маркетинговых мероприятий, формирования заказов и поставки Изделий и запасных частей Потребителям.
- 5.5. Деловой партнер обязуется проводить работы по мониторингу рынка газового оборудования и оперативному информированию Поставщика о каких-либо изменениях (в законодательстве, в области контроля качества, и т.п.), проводить анализ работы конкурирующих производителей: мониторинг цен, информирование о появлении новинок, отслеживание рекламно-выставочной активности, а также предоставлять другую необходимую информацию, по запросу Поставщика.
- 5.6. Деловой партнер обязуется размещать следующую информацию о Поставщике и Производителе и производимой им Продукции на своём официальном сайте:
 - информация о Производителе и ссылка с автоматической переадресацией на Сайт Производителя (gaselectro.ru) и/или Поставщика (раско.ru);
 - полный каталог Продукции: размещается в виде предоставленного Производителем плагина каталога Изделий, который обновляется в автоматическом режиме. Раздел, где будет размещаться плагин, должен быть письменно согласован с Поставщиком. При наличии на сайте Делового партнера собственных каталогов Изделий, информация в них должна в полном объеме соответствовать каталогу Продукции, размещенному на сайте Производителя;
 - информация, размещенная в разделе «Новости» с сайта Производителя. Данную информацию Деловой партнер размещает как самостоятельно, так и с помощью предоставляемого Производителем новостного плагина, который обновляется в автоматическом режиме.
- 5.7. Вся информация о Производителе, производимых им Изделиях, а также информация из раздела «Новости», размещаемая на сайте Делового партнера, должна быть согласована с Поставщиком.
- 5.8. Деловой партнер обязуется назначить ответственное лицо (исполнителя), с которым Поставщик решает все вопросы, связанные с выполнением работ по настоящему Договору. Назначенное Деловым партнером лицо, по согласованию Сторон, может пройти обучение у Поставщика или Производителя.

6. САНКЦИИ И УСЛОВИЯ РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

- 6.1. Невыполнение Деловым партнером своих обязанностей в рамках настоящего Договора может стать причиной снижения скидки, а также причиной расторжения настоящего Договора. Величина санкций определяется Поставщиком и зависит от степени нарушения Деловым партнером своих обязанностей.
- 6.2. Любая из Сторон может расторгнуть настоящий Договор в случае невыполнения другой Стороной оговоренных настоящим Договором условий. О расторжении Договора следует оповестить в письменном виде за 30 календарных дней.
- 6.3. Расторжение Договора не освобождает от оплаты за уже поставленные Изделия или от поставки Изделий по Договорам, оплата за которые уже поступила на расчетный счет Поставщика.

7. ГАРАНТИИ ПОСТАВЩИКА

- 7.1. В случае обнаружения дефектов или отказов работы Изделий в гарантийный срок, Поставщик обязуется бесплатно заменить дефектные Изделия у Производителя, но только после проведения экспертизы в условиях завода-изготовителя и подтверждения гарантийного происхождения дефекта. Деловой партнер также имеет право произвести замену дефектных Изделий напрямую у Производителя.
- 7.2. Деловой партнер обязуется осуществлять гарантийное обслуживание Изделий, поставленных в адрес своих Потребителей. В случае поступления Изделий, находящихся на гарантии, в адрес Делового партнера последний обязуется в кратчайшие сроки передать Изделие в адрес Поставщика или Производителя для проверки.

8. ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ

- 8.1. Расчеты с Поставщиком за поставляемые Изделия производятся в российских рублях на условиях 100 %-ной предоплаты.
- 8.2. По согласованию Сторон допускается оплата в течение не более чем 15 календарных дней с момента отгрузки. В случае просрочки оплаты при таких условиях Деловой партнер выплачивает Поставщику пеню в размере 0,1 % за каждый день просрочки.

9. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

- 9.1. Поставщик поставляет Изделия Деловому партнеру согласно спецификациям.
- 9.2. Условия и сроки поставки, способ отгрузки, состав партии Изделий определяются соответствующей спецификацией.

10. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

- 10.1. В течение срока действия Договора Стороны обязуются не разглашать без согласия другой Стороны предмет сотрудничества и другую конфиденциальную информацию, передаваемую Сторонами друг другу в рамках настоящего Договора, и воздерживаться в дальнейшем от такого разглашения и после прекращения действия Договора. Предоставляемые Поставщиком Деловому партнеру Прайс-листы относятся к конфиденциальной информации.

11. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 11.1. Стороны несут ответственность в пределах статей настоящего Договора. Не оговоренные вопросы регулируются в соответствии с законодательством Российской Федерации.
- 11.2. Поставщик не несет ответственности по обязательствам Делового партнера перед третьими лицами.
- 11.3. В случае возникновения спорных вопросов Стороны предпримут все меры для разрешения их путем переговоров с соблюдением претензионного порядка. Срок ответа на претензию устанавливается 15 (пятнадцать) календарных дней.
- 11.4. При недостижении соглашения или при отсутствии ответа на претензию в согласованный выше срок спор передается на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы.

12. ФОРС-МАЖОР

- 12.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное невыполнение условий настоящего Договора, если это невыполнение является следствием не зависящих от Сторон обстоятельств (стихийное бедствие, война и т.д.). Такие обстоятельства должны быть подтверждены соответствующими документами, оформленными Торгово-промышленными Палатами страны Производителя или Делового партнера соответственно.

13. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

- 13.1. В случае изменения юридического адреса или банковских реквизитов Стороны уведомляют об этом друг друга в течение 5 (пяти) календарных дней.

14. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

- 14.1. Настоящий Договор действует с 01.01.2023 г. по 31.12.2025 г.
14.2. Если ни одна из сторон не выскажется за прекращение договора не менее, чем за месяц до его окончания, договор считается продленным на очередной год.

15. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ

«ПОСТАВЩИК»

ООО «НПФ «РАСКО»

Адрес: 125464, г. Москва,

ул. Митинская, д. 12

ИНН 7734520976 КПП 773301001

Р/с 40702810512010900951

в Филиал «Корпоративный»

ПАО «Совкомбанк»

К/с 30101810445250000360

БИК 044525360

«ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР»

ООО «НПП Призма»

Адрес: 454007, г. Челябинск, ул.

Артиллерийская, д.124, офис 31

ИНН 7452124886 КПП 745201001

Р/с 40702810772000035303 в Челябинское

отделение № 8597 ПАО Сбербанк

К/с 30101810700000000602

БИК 047501602

Генеральный директор

М.П.



А. В. Санин /

Директор

М.П.



/А.В. Чесноков/