ПРИЛОЖЕНИЕ №2

# Условия статуса «Партнёр»

к Дилерскому договору № ____ от «___» _____ 20___ г.

Контрагент: _____

## 1. Общие положения

1.1. Настоящее Приложение определяет специальные условия сотрудничества Сторон при предоставлении Контрагенту статуса «Партнер».

1.2. Статус «Партнер» является расширенным коммерческим статусом Контрагента в системе продаж Дистрибьютора и предоставляется при условии выполнения Контрагентом повышенных требований к продвижению Продукции, клиентскому сервису, участию в специальных программах продаж и соблюдению Стандарта.

1.3. Партнер приобретает Продукцию у Дистрибьютора в собственность и реализует ее конечным покупателям от своего имени, за свой счет и на свой предпринимательский риск.

1.4. Статус «Партнер» не предоставляет Контрагенту права действовать от имени Дистрибьютора, принимать обязательства за Дистрибьютора, позиционировать себя как производителя, структурное подразделение, представителя или авторизованный сервисный центр Дистрибьютора, если такой статус не предоставлен отдельно.

## 2. Коммерческие условия

2.1. При соблюдении условий настоящего Приложения Партнеру предоставляется скидка в размере 17% от РРЦ.

2.2. Партнер самостоятельно определяет цену реализации Продукции конечным покупателям. РРЦ является рекомендованным ориентиром для позиционирования Продукции на рынке и не ограничивает право Партнера самостоятельно определять конечную цену продажи.

2.3. Дистрибьютор рекомендует Партнеру придерживаться РРЦ при реализации актуальной модельной линейки Продукции, поскольку соблюдение рекомендованной ценовой политики направлено на защиту позиционирования Бренда SCOUT, маржинальности дилерской сети и единых условий продвижения Продукции на рынке.

2.4. Реализация Партнером актуальной модельной линейки Продукции по цене ниже РРЦ без предварительного согласования с Дистрибьютором, если такая реализация носит повторяющийся характер либо способна повлиять на позиционирование Продукции, маржинальность дилерской сети или деловую репутацию Бренда SCOUT, может являться основанием для пересмотра коммерческих условий, ограничения маркетинговой поддержки, отмены дополнительных скидок, изменения или прекращения статуса «Партнер».

2.5. Реализация Продукции ниже РРЦ допускается в отношении:

— моделей, реализуемых Партнером на условиях отдельного эксклюзивного предложения;
— моделей прошлого года выпуска и ранее произведенной Продукции;
— складских остатков, подлежащих распродаже;
— акционных комплектов и специальных предложений, согласованных с Дистрибьютором;
— иных случаев, предварительно согласованных Сторонами в письменной форме.

2.6. Конкретная цена поставки Продукции Партнеру определяется счетом, спецификацией, универсальным передаточным документом либо иным документом, оформленным Сторонами по конкретной поставке.

2.7. Предоставление скидки не является безусловным и зависит от соблюдения Партнером Договора, настоящего Приложения, Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, порядка передачи данных конечных покупателей, гарантийного порядка и условий Согласованной территории.

2.8. Базовым условием оплаты является 100% предоплата, если иное не согласовано Сторонами в письменной форме.

2.9. Отсрочка платежа может быть предоставлена Партнеру по решению Дистрибьютора после 6 месяцев сотрудничества, при отсутствии просроченной задолженности, нарушений Договора и после внутреннего согласования Дистрибьютором.

## 3. Согласованная территория и эксклюзивность

3.1. Партнеру может быть предоставлена Согласованная территория для продвижения и реализации Продукции, если такая территория прямо указана в настоящем Приложении, дополнительном соглашении или ином письменном документе Сторон.

3.2. Согласованная территория Партнера: _____.

3.3. При наличии Согласованной территории Партнер получает право приоритетного продвижения и реализации Продукции на такой территории при условии выполнения требований Договора, настоящего Приложения, плана закупок, Стандарта и иных условий Дистрибьютора.

3.4. Москва и Московская область являются открытой территорией продаж, на которой вправе работать Дистрибьютор, Дилеры, Партнеры и иные контрагенты Дистрибьютора, если иное прямо не согласовано Сторонами в письменной форме.

3.5. Территориальная эксклюзивность Партнера не ограничивает право Дистрибьютора самостоятельно осуществлять прямые продажи на Согласованной территории, если иное прямо не предусмотрено письменным соглашением Сторон.

3.6. Сохранение Согласованной территории и статуса «Партнер» зависит от выполнения Партнером согласованного плана закупок, отсутствия просроченной задолженности, соблюдения Стандарта, корректного использования Бренда SCOUT, передачи данных конечных покупателей и выполнения иных обязательств по Договору.

3.7. При невыполнении Партнером условий сохранения статуса, плана закупок или стандартов Дистрибьютора Дистрибьютор вправе прекратить территориальную эксклюзивность, изменить Согласованную территорию, перевести Партнера в статус «Дилер» либо расторгнуть Договор.

## 4. Требования к Партнеру

4.1. Партнер обязан соблюдать Договор, настоящее Приложение, Стандарт, правила использования Бренда SCOUT, порядок передачи данных конечных покупателей, гарантийные условия и требования Дистрибьютора к продвижению Продукции.

4.2. Наличие физической витрины с представленным модельным рядом техники SCOUT является обязательным условием сохранения статуса «Партнер».

4.3. Наличие сайта или интернет-витрины с актуальной эталонной информацией о Продукции является обязательным условием сохранения статуса «Партнер».

4.4. Партнер обязан размещать информацию о Продукции только на основании актуальных материалов, предоставленных или согласованных Дистрибьютором.

4.5. Партнер обязан корректно указывать свой статус и не создавать у конечных покупателей впечатление, что он является производителем, представителем, структурным подразделением, правообладателем Бренда SCOUT или авторизованным сервисным центром Дистрибьютора, если такой статус не предоставлен отдельно.

4.6. Партнер обязан передавать Дистрибьютору данные конечных покупателей в порядке и сроки, предусмотренные Договором.

4.7. Партнер обязан обеспечивать корректное консультирование конечных покупателей по вопросам характеристик Продукции, комплектаций, условий приобретения, гарантии, сервисного обслуживания, специальных программ и сроков поставки, не допуская недостоверных обещаний или введения покупателей в заблуждение.

4.8. Партнер обязан участвовать в обучении по Продукции, продажам, гарантийному и сервисному сопровождению, если такое обучение проводится Дистрибьютором и указано как обязательное для работы с соответствующей Продукцией.

## 5. Росагролизинг и специальные программы продаж

5.1. Партнер обязан обеспечить организационную и документарную готовность к участию в продажах Продукции через программы Росагролизинга и иные специальные программы финансирования, если такие программы применимы к Продукции и Согласованной территории Партнера.

5.2. Партнер обязан по требованию Дистрибьютора участвовать в согласованной ценовой модели / ценовом соглашении по Продукции, реализуемой через Росагролизинг или иные специальные программы продаж, и соблюдать условия такой модели в пределах, согласованных с Дистрибьютором.

5.3. Партнер обязан обеспечить наличие демонстрационной, выставочной или доступной к показу Продукции на своей площадке либо иной согласованной с Дистрибьютором площадке, если такое наличие требуется для участия в программе, продвижения Продукции или подтверждения статуса «Партнер».

5.4. Партнер обязан использовать только согласованные Дистрибьютором цены, комплектации, описания, документы и коммерческие материалы при работе с Росагролизингом, лизинговыми, субсидийными, тендерными и иными специальными программами.

5.5. Партнер не вправе самостоятельно обещать конечным покупателям одобрение финансирования, получение субсидий, налоговых преимуществ, специальных условий, скидок или иных преимуществ, если такие условия не подтверждены Дистрибьютором либо соответствующим оператором программы.

5.6. Нарушение Партнером требований настоящего раздела может являться основанием для утраты статуса «Партнер», прекращения территориальной эксклюзивности, отмены специальных скидок, ограничения маркетинговой поддержки или отказа в участии Партнера в соответствующей программе продаж.

## 6. Гарантийное и послепродажное обслуживание

6.1. Статус «Партнер» обязывает Контрагента обеспечить наличие сервисного центра на Согласованной территории.

6.2. Сервисный центр Партнера должен соответствовать требованиям Дистрибьютора к авторизованному сервисному центру SCOUT, включая требования к персоналу, оборудованию, инструменту, диагностике, складскому запасу запасных частей, документообороту, качеству ремонта и клиентскому сервису.

6.3. Наличие сервисного центра само по себе не означает автоматического предоставления статуса авторизованного сервисного центра. Статус авторизованного сервисного центра предоставляется только на основании отдельного письменного решения, соглашения, сертификата авторизации или иного документа Дистрибьютора.

6.4. Партнер обязан обеспечить готовность сервисного центра к гарантийному и послепродажному сопровождению Продукции на Согласованной территории.

6.5. При обращении конечного покупателя по вопросу дефекта, неисправности, отказа, некомплектности или иного отклонения Продукции Партнер обязан принять и зафиксировать обращение, собрать первичную информацию и передать ее Дистрибьютору в порядке, установленном Договором.

6.6. Партнер не вправе самостоятельно признавать случай гарантийным, обещать бесплатный ремонт, замену Продукции, возврат денежных средств, компенсацию расходов, подменную технику или иные меры от имени Дистрибьютора без предварительного письменного согласования.

6.7. Партнер обязан доводить до конечного покупателя гарантийные условия только в редакции, предоставленной Дистрибьютором, без самостоятельного расширения гарантийных обязательств.

6.8. Несоответствие сервисного центра Партнера требованиям Дистрибьютора, отсутствие сервисного центра на Согласованной территории либо нарушение порядка гарантийного и послепродажного обслуживания может являться основанием для приостановления или прекращения статуса «Партнер», прекращения территориальной эксклюзивности, ограничения маркетинговой поддержки, отмены специальных скидок либо расторжения Договора.

## 7. Поддержка, обучение и мотивационные программы

7.1. Дистрибьютор вправе предоставлять Партнеру расширенную маркетинговую, информационную и организационную поддержку, направленную на продвижение Продукции и развитие продаж.

7.2. Расширенная поддержка может включать e-commerce поддержку, POS-материалы, социальные сети, совместные рекламные активности, участие в выставках, демонстрациях, мероприятиях, предоставление Маркетинговых материалов, обучение и сертификацию сотрудников Партнера.

7.3. Предоставление поддержки не является безусловной обязанностью Дистрибьютора и зависит от соблюдения Партнером Договора, настоящего Приложения, Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, отсутствия просроченной задолженности, выполнения требований по сервисному центру и корректного взаимодействия с конечными покупателями.

7.4. Обучение сотрудников Партнера по Продукции, продажам, гарантийному и сервисному сопровождению проводится по инициативе Дистрибьютора либо по запросу Партнера.

7.5. Дистрибьютор вправе определять формат, сроки, программу и условия обучения, включая очное обучение, дистанционное обучение, обучающие материалы, презентации, вебинары, тестирование и сертификацию.

7.6. Партнер обязан обеспечить участие своих сотрудников в обязательных обучающих программах, если такие программы указаны Дистрибьютором как условие сохранения статуса «Партнер», участия в специальных программах продаж или работы с отдельными видами Продукции.

7.7. Дистрибьютор вправе проводить ежегодные мероприятия, партнерские клубы, закрытые встречи, рейтинги, программы признания и награждение лучших Партнеров.

7.8. Партнеру может быть предоставлен ретро-бонус в размере до 2% от стоимости оплаченной и принятой Партнером Продукции за соответствующий квартал при условии выполнения квартального плана закупок и стандартов клиентского сервиса, установленных Дистрибьютором.

7.9. Ретро-бонус предоставляется только после окончания соответствующего квартала и подтверждения Дистрибьютором выполнения условий его начисления. Ретро-бонус не является автоматическим и может быть предоставлен путем выплаты денежных средств, зачета в счет будущих поставок либо иным способом, согласованным Сторонами.

7.10. При нарушении Партнером условий Договора, настоящего Приложения, Стандарта, правил использования Бренда SCOUT, условий оплаты, требований к сервисному центру либо порядка передачи данных конечных покупателей Дистрибьютор вправе отказать в предоставлении поддержки, обучения, дополнительных скидок и иных мотивационных преимуществ.

## 8. Права, преимущества и поддержка Партнера

8.1. При соблюдении условий Договора и настоящего Приложения Партнер получает расширенные коммерческие условия сотрудничества с Дистрибьютором, включая скидку, территориальную модель, маркетинговую поддержку, обучение и приоритетное взаимодействие по вопросам продвижения Продукции.

8.2. Партнер получает право развивать продажи Продукции на Согласованной территории с учетом территориальной модели, установленной Договором и настоящим Приложением.

8.3. Дистрибьютор оказывает Партнеру информационную и методическую поддержку, необходимую для продвижения Продукции, включая предоставление актуальных материалов, консультации по продукту, гарантийным условиям, сервису, специальным программам и коммерческим предложениям.

8.4. При наличии у Партнера физической витрины, сайта / интернет-витрины, сервисного центра и соблюдении Стандарта Дистрибьютор вправе предоставлять Партнеру расширенную маркетинговую поддержку, включая участие в совместных активностях, рекламных кампаниях, выставках, демонстрационных мероприятиях и программах продвижения.

8.5. Партнер имеет приоритет в получении информации о новых продуктах, специальных предложениях, акционных комплектах, программах продвижения и изменениях продуктовой линейки.

8.6. Партнер вправе направлять Дистрибьютору предложения по развитию Продукции, комплектаций, акций, сервисных программ, ценовых моделей и условий работы на Согласованной территории.

8.7. При соблюдении условий настоящего Приложения Партнер вправе участвовать в программах Росагролизинга, лизинговых, субсидийных и иных специальных программах продаж в порядке, согласованном с Дистрибьютором.

8.8. Дистрибьютор заинтересован в долгосрочном развитии Партнера и вправе учитывать результаты работы Партнера при предоставлении дополнительных коммерческих условий, расширении территории, увеличении маркетинговой поддержки, предоставлении отсрочки платежа и иных формах развития сотрудничества.

8.9. Приоритетной моделью взаимодействия Сторон является партнерское развитие продаж, повышение клиентского сервиса, рост удовлетворенности конечных покупателей и увеличение долгосрочной прибыльности сотрудничества.

## 9. Основания утраты статуса, территории и специальных условий

9.1. Дистрибьютор вправе приостановить или прекратить действие статуса «Партнер», отменить скидку, прекратить территориальную эксклюзивность, ограничить маркетинговую поддержку, приостановить поставки либо расторгнуть Договор в случае:

— нарушения Партнером условий Договора или настоящего Приложения;
— просрочки оплаты;
— невыполнения плана закупок или иных согласованных коммерческих показателей;
— отсутствия физической витрины с представленным модельным рядом техники SCOUT;

— отсутствия сайта или интернет-витрины с актуальной эталонной информацией о Продукции;
— отсутствия сервисного центра на Согласованной территории;
— несоответствия сервисного центра требованиям Дистрибьютора к авторизованному сервисному центру;
— нарушения правил использования Бренда SCOUT;
— распространения недостоверной, устаревшей или несогласованной информации о Продукции;
— непередачи данных конечных покупателей;
— нарушения гарантийного или сервисного порядка;
— некорректного указания статуса или территории;
— самовольного позиционирования себя как производителя, официального представителя или авторизованного сервисного центра без соответствующего письменного подтверждения Дистрибьютора;
— нарушения порядка участия в Росагролизинге или иных специальных программах продаж;
— предоставления конечным покупателям несогласованных обещаний по цене, гарантии, сервису, срокам поставки, субсидиям, лизинговым программам или иным специальным условиям;
— действий, способных причинить ущерб Дистрибьютору, Продукции или Бренду SCOUT.

9.2. В случае нарушения Партнером одного из обязательств, предусмотренных настоящим Приложением, специальные условия настоящего Приложения, включая скидку, территориальную эксклюзивность, маркетинговую поддержку, отсрочку платежа, дополнительную скидку и иные преимущества, могут быть приостановлены или прекращены Дистрибьютором.

9.3. Прекращение статуса «Партнер» влечет прекращение территориальной эксклюзивности, если иное прямо не согласовано Сторонами в письменной форме.

9.4. После прекращения статуса «Партнер» Контрагент обязан прекратить использование соответствующего статуса и сведений о территориальной эксклюзивности в рекламе, на сайте, в коммерческих предложениях, переписке, счетах, договорах, актах, социальных сетях, маркетплейсах, классифайдах и иных материалах.

9.5. Прекращение статуса «Партнер» не прекращает обязательств Партнера по оплате Продукции, передаче документов, урегулированию открытых гарантийных обращений, соблюдению конфиденциальности, передаче данных конечных покупателей и прекращению использования статуса и материалов Дистрибьютора.

9.6. Прекращение статуса «Партнер» не лишает Дистрибьютора права требовать от Контрагента возмещения убытков, уплаты неустоек, оплаты задолженности, возврата неоплаченной Продукции, удаления незаконно используемых материалов и исполнения иных обязательств, возникших в период действия Договора.

## 10. Заключительные положения

10.1. Настоящее Приложение является неотъемлемой частью Договора.

10.2. Во всем, что не урегулировано настоящим Приложением, Стороны руководствуются условиями Договора.

10.3. В случае противоречия между условиями Договора и настоящего Приложения применяются условия настоящего Приложения в части специальных условий статуса «Партнер».

10.4. Настоящее Приложение вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует в течение срока действия Договора, если иной срок не согласован Сторонами письменно.

10.5. Изменение или прекращение действия настоящего Приложения не прекращает действие Договора, если иное прямо не указано Дистрибьютором.

10.6. Прекращение действия настоящего Приложения означает прекращение статуса «Партнер» и специальных условий, связанных с таким статусом, включая скидку, территориальную эксклюзивность, расширенную маркетинговую поддержку, специальные условия участия в программах продаж и иные преимущества, если иное прямо не согласовано Сторонами письменно.

10.7. Настоящее Приложение составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон, либо подписывается Сторонами в электронной форме с использованием ЭДО.

## Реквизиты и подписи сторон

ДИСТРИБЬЮТОР

ООО «СКАУТ МАШИНЕРИ РУС»

ОГРН 1227700437469

ИНН 9704151612 / КПП 770401001

Директор Титов Владимир Александрович

Подпись: _____

М. П. (при наличии)

КОНТРАГЕНТ

Наименование: _____

ОГРН: _____

ИНН / КПП: _____

Должность, ФИО: _____

Подпись: _____

М. П. (при наличии)