**ПАРТНЕРСКАЯ**

**ПРОГРАММА**

**в редакции от 01.04.2025 г.**

**1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Партнерская программа предназначена для партнеров компании ООО «ШАФТ» (далее - Вендор) и определяет порядок взаимодействия Вендора и его партнеров при совместном продвижении и распространении продукции Вендора на территории Российской Федерации.

Партнером является компания, принявшая условия данной Партнерской программы и выполняющая её правила (далее Партнер).

Партнерская программа фиксирует и определяет:

- партнерские статусы: порядок их присвоения и подтверждения;

- порядок взаимодействия с Вендором.

Предметы сотрудничества- реализация товара Вендора;

Данная партнерская программа является официальным документом и накладывает определенные уровнем партнерства обязательства, которые автоматически акцептуются сторонами при принятии условий программы.

Программа бессрочная, вступает в силу с 1 апреля 2025 года. Вендор оставляет за собой право в одностороннем

порядке редактировать и/или изменять условия Партнерской программы, о чем обязуется официально уведомить участников канала сбыта путём размещения соответствующей информации на своем официальном **сайте https://shaft-gear.ru/** не позднее, чем за 1 (один) месяц до вступления в силу новой редакции программы. Вендор может вносить изменения в условия программы не ранее одного раза в 3 месяца с момента последнего опубликования соответствующих изменений.

* 1. Понятия настоящей партнерской программы

Вендор - юридическое лицо, поставляющее товары или услуги покупателям

Партнер – юридическое лицо, которое состоит в договорных отношениях с Вендором

Выкупной объем – общая стоимость выкупаемого товара

Квартал - единица измерения времени, равная трём месяцам.

1.2. Задачи

Партнерская программа предназначена для повышения эффективности совместной работы Вендора и его партнеров.

Задачами настоящей программы являются:

- обеспечение доступности продуктов Вендора конечным пользователям на территории РФ через партнерскую сеть;

- предоставление Партнерам линейки Товара, максимально отвечающего потребностям рынка.

1.3. Принципы сотрудничества

- Информационная открытость.

- Техническая доступность.

- Клиенто-ориентированность в продуктовом развитии.

- Партнеро-ориентированность в ведении бизнеса.

- Поступательность и последовательность в развитии партнерских взаимоотношений.

1.4. Преимущества для Партнеров

- Возможность увеличения дохода за счет индивидуальных условий стоимости Товара.

- Информационная поддержка.

- Постоянная доступность всего ассортимента Товара.

1.5. Область действия

Действие данной Партнерской Программы распространяется на весь Товар Вендора:

**2. ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА**

2.1. Общие положения

Партнеры заключают договор поставки с Вендором, для заключения договора Партнеру необходимо направить заполненную Форму заявки. Список Партнеров и их статус публикуется на официальном **сайте** [**https://shaft-gear.ru/**](https://shaft-gear.ru/)и может размещаться в соответствующих информационных разделах маркетинговых материалов.

Партнер в свою очередь имеет право размещать на своем сайте информацию о партнерстве с Вендором.

2.2. Статусы партнеров

Партнерская программа предусматривает отношения по вопросам совместного продвижения и распространения продукции Вендора. Каждый Партнер имеет свой партнерский статус.

Статусы партнеров определены следующим образом:

1. **Розница**
2. **Партнер**
3. **Дилер**
4. **VIP**

Статус Розница присваивается автоматически всем Покупателям после подписания Договора поставки с ООО «ШАФТ», данный статус не требует обязательных объемов выборки Товара, но позволяет с учетом выполнения условия программы перейти в следующий статус.

Для получения статуса Партнер, Дилер, VIP необходимо выполнить условия в соответствии с настоящей программой.

2.2.1. Условия получения статусов (Таблица 1)

Выкупной объём\*\* выборки Товара на условиях ежеквартального выполнения, срок выборки, объем неликвидного товара

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статус Партнера | Размер единовременного выкупа в начале квартала\*, руб. | Срок выборки Товара | Возврат неликвидного Товара, % |
| Розница | нет | нет | нет |
| Партнер\*\*\* | нет | В течение текущего квартала | Не более 5% от квартального объема выкупа |
| Дилер | 2 000 000 | В течение текущего квартала | Не более 10 % от квартального объема выкупа |
| VIP | от 6 000 000 | В течение текущего квартала | Не более 10 % от квартального объема выкупа |

\* в случае заключения договора поставки с Вендором и исполнения выкупного объема вне полного квартала, для расчета выкупного объема и присвоения соответствующего статуса применяется расчет оставшихся месяцев: статус Партнёра = Размер планируемого единовременного выкупа в начале квартала/3 \* на оставшиеся месяцы в квартале.

\*\*выкупной объем для расчёта плана определяется в ценах с учетом скидки, для сохранения присвоенного статуса по условиям в таблице 1, Партнер для сохранения, либо изменения статуса поддерживает ежеквартально выкупной объём.

\*\*\*обязательным условием для присвоения статуса является факт наличия у Партнера присвоенного основного ОКВЭД: 45.31; 45.32; 49.41.

2.3. Статусные критерии

В первый квартал сотрудничества:

Партнерам при начале взаимодействия партнерский статус присваивается автоматически в зависимости от объема оплаченного депозитарного квартала.

Во второй и последующие кварталы для всех партнерских статусов действуют следующие принципы:

- в сторону увеличения статус может быть пересмотрен при достижении Партнером соответствующих показателей;

- в сторону понижения статус может быть пересмотрен при достижении Партнером соответствующих понижающих показателей, либо при наличии случаев нарушения иных условий сотрудничества и иных прав Вендора;

Причиной понижения или прекращения действия партнерского статуса может стать:

- не подтверждение заявленных показателей;

- невыполнение предъявляемых минимальных требований;

- потеря компетенций;

- грубое нарушение условий партнерской программы.

Статусы присваиваются сроком на 1 текущий квартал и подтверждается соответствующим Сертификатом. Вендор может отказать в одностороннем порядке в присвоении статуса и не выдать подтверждающий сертификат в случае, если в результатах финансово-хозяйственной деятельности будут выявлены факты искажающие деятельность Партнера, такие как: отсутствие полноты и своевременности представления налоговой и бухгалтерской отчетности; наличие задолженности перед бюджетом; наличие задолженности перед Поставщиками; дисквалификации единоличного исполнительного органа, банкротство Партнера и иные признаки неблагонадежности.

**2.4. Продукты и цены для партнеров**

Цены на Товар устанавливаются соответствующими рекомендованными прайс-листами.

Партнер приобретает продукцию Вендора со скидками, соответствующими его партнерскому статусу. Цены для Партнеров указываются в соответствующем разделе прайс-листа в соответствии с присвоенным статусом согласно Таблице 1 настоящей программы.

Размер предоставления скидки на агрегаты, запасные части и срок отсрочки в соответствии с присвоенным статусом Таблица 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номенклатурная группа | VIP-ОПТ3 | Дилер-ОПТ2 | Партнер-ОПТ1 |
| ZF Traxon | Прайс ОПТ 3 | Прайс ОПТ 2 | Прайс ОПТ 1 |
| КПП в сборе | 10 | 10 | 5 |
| Редукторы | 10 | 10 | 5 |
| Ретардер | 10 | 10 | 5 |
| Мосты и балка в сборе | 10 | 10 | 5 |
| Раздаточная коробка | 10 | 10 | 5 |
| Двигатели | 10 | 10 | 5 |
| Запасные части | Прайс ОПТ 3 | Прайс ОПТ 2 | Прайс ОПТ 1 |
| Отсрочка оплаты/дней\*\* | до 60 | до 30 | до 14 |

Срок действия скидки: выкупной квартал

\*\*отсрочка оплаты предоставляется партнерам, которые удерживают соответствующий статус более 2 кварталов, отсрочка Партнерам в статусе ИП не предоставляется. В случае нарушения сроков оплаты, Вендор отменяет для Партнера привилегию отсрочки, так же Вендор может лишить Партнера имеющегося статуса.

Партнер может запросить специальные финансовые условия под крупную сделку или стратегически важного Покупателя. В связи с этим Партнеру может быть предоставлена дополнительная разовая скидка на условиях обоснования запроса скидки.

Условия предоставления дополнительных скидок оговариваются заранее, специально в каждом конкретном случае.

**2.5. Изменение ассортимента**

Ввод/вывод Товара в/из ассортимента осуществляется Вендором. Правом инициирования ввода/вывода Товара в/из ассортимента обладает исключительно Вендор.

Вендор информирует партнерскую сеть о:

- выводе конкретной позиции Товара из ассортимента – не позднее чем за 2 месяца до фактического прекращения продаж;

- вводе нового Товара в ассортимент – не позднее 2 недель до начала фактических продаж.

Не позднее чем за 1 месяц до ввода/вывода продукта Вендор вносит необходимые изменения/дополнения в

прайс-лист и /или Партнерскую программу: определяет правила присвоения статуса по новому продукту, определяет

систему предоставления скидок и т.п.

**3. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА**

3.1. Совместная маркетинговая активность

Вендор рекламирует свою продукцию по своему усмотрению.

Партнер имеет право проводить рекламную и маркетинговую активности по продуктам Вендора, направленные на продвижение продуктов и увеличение объёма продаж. При этом каждая активность не должна быть направлена на причинение вреда репутации продукта и репутации Вендора в целом.

Под маркетинговой активностью подразумевается:

- публикация статей в прессе;

- предоставление комментариев представителям СМИ;

- проведение промо-акций и рекламных кампаний;

- печать рекламно-информационных материалов;

Партнер не должен рассказывать об аналогичных, конкурирующих с продукцией Вендора продуктах;

Каждая активность, должна быть письменно (посредством электронной почты) согласована с Отделом Маркетинга Вендора не позднее, чем за 2 месяца до даты её проведения.

Для каждого уровня сотрудничества Вендор может устанавливать свой сценарий маркетингового взаимодействия.

**4. ОРГАНИЗАЦИЯ ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ**

Организация гарантийного обслуживания возлагается на Вендора, если иное не оговорено в Договоре поставки.

**5. ПРОЧИЕ ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА**

5.1. Юридическое оформление отношений с Вендором.

Партнер обязуется иметь актуальный подписанный договор Поставки.

5.2. Наличие ОКВЭД соответствующий целям финансово-хозяйственной деятельности и задачам партнерской программы.

5.3. Соблюдение исключительных прав Вендора на все зарегистрированные торговые знаки.

5.4. Корректность информации о Партнере. Партнер обязуется своевременно извещать Вендора об изменениях своих реквизитов, контактов и т.п.

5.5. Дружеские отношения. Партнер обязуется не производить действия, которые могут нанести вред имиджу и деловой репутации Вендора.

**6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

При несоблюдении Партнером условий Партнерской Программы, таких как:

- несоблюдение обязанностей, предусмотренных данной Программой,

- действия, которые могут нанести вред репутации Вендора,

- нарушение этики ведения совместного бизнеса.

Вендор оставляет за собой право на следующие действия:

- лишение Партнера его статуса;

- предъявление финансовых претензий.

**7. СОБЛЮДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ**

7.1. Информация, полученная в процессе взаимодействия и отнесённая к коммерческой тайне, конфиденциальна и не подлежит разглашению.

7.2. К коммерческой тайне относится следующая информация:

○ условия Договора условия и порядок расчётов, размер скидки;

○ сведения о производственных мощностях и материально-технической оснащённости компании "ШАФТ";

○сведения об остатках готовой продукции на складах Вендора;

○сведения о перспективных разработках новой продукции;

○содержание отчёта о результатах совместной работы;

○планируемые PR-мероприятия;

○сведения о применяемых технологиях торгово-закупочной деятельности;

○результаты маркетинговых исследований.