

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ К ПАРТНЕРСКОМУ СОГЛАШЕНИЮ

Дата вступления в силу: 15 марта 2018 года

1. Предмет генеральных условий

1.1. Для достижения цели соглашения НПМ поощряет Партнеров, которые покупают и продают больше продукции и активнее продвигают и рекламируют продукцию марки PEGAS. НПМ присваивает Партнеру позицию в зависимости от объёмов продаж, количества денежных средств и сил, которые вкладывает Партнер, сложности требований и задач, которые выполняет Партнер. Чем выше позиция, тем выше вознаграждение от НПМ. Вознаграждение представляет собой скидку от цены продукции.

1.2. Настоящие генеральные условия определяют Общие положения в коммерческих отношениях Сторон, рыночном взаимодействии между Партнерами, условия поставки продуктов PEGAS, а также условия приобретения позиции Партнера, общие права и обязанности Сторон.

1.3. Термины и определения.

Для целей настоящего Стороны договорились, что следующие термины будут подразумевать:

Аттестованный специалист по продажам — специалист по продажам, прошедший обучение и аттестацию НПМ.

Аттестованный технический специалист — технический специалист, прошедший обучение и аттестацию НПМ и имеющий право проводить техническое обслуживание и ремонт Продукции.

Покупатель — конечный пользователь Продукции или лицо, которое приобрело Продукцию у партнера.

Лояльность — под лояльностью понимается совокупное выполнение следующих условий:

- выполнение всех требований партнерского соглашения;
- соблюдение рекомендаций НПМ по ценовой политике;
- соблюдение рекомендаций НПМ по способам и методам конкурентной борьбы на рынке;

GENERAL TERMS AND CONDITIONS TO A PARTNERSHIP AGREEMENT

Enters in force on: 15 March 2018

1. The Scope of General Terms and Conditions.

1.1. In order to achieve the objective of the Agreement and to carry out the Mission thereof NPM encourage Partners to buy and sell more Products, and more active in marketing and promotion of PEGAS Products. NPM assigns Partner with the Position depending on the sales and purchase amount, money and efforts spent by the Partner, and complexity of requirements and tasks performed by the Partner. The higher the Position, the greater reward the Partner receives from NPM. Reward is a discount to the Products price.

1.2. These General Terms and Conditions (hereinafter referred to as “The Terms”) establish General rules of market and commercial cooperation of the Parties, stipulate the PEGAS Products delivery terms and conditions, the Partner’s Position assignment, rights and obligations of the Parties.

1.3. Terms and definitions.

The Parties shall use the terms as defined below:

Authorized sales professional – a sales professional who passed the training and certification of NPM.

Authorized technician professional – a technician professional who passed the training and certification of NPM.

Buyer – end user of Products or the person (or entity) which purchased the Product from the Partner.

Loyalty – this term refers to the cumulative fulfillment of the following conditions:

- compliance with all requirements of this Partnership agreement;
- compliance with NPM recommendations on Price policy;
- compliance with NPM recommendations on forms and methods of competition in the market;
- compliance with NPM guarantee service procedures and service standards;

- соблюдение установленных в НПМ процедур гарантийного обслуживания, норм обслуживания клиентов;
- быстрый и эффективный отклик контактных лиц;
- честное ведение бизнеса;
- стратегическое партнерство, выражающееся в мероприятиях, направленных на развитие рынка и клиентской базы;
- соблюдение установленной формы и периодичности отчетности;
- генерация инициатив и обмен знаниями и новыми приемами продвижения Продукции на рынке;
- открытость, добросовестность и обмен коммерческой и бизнес-информацией, способной повышать конкурентоспособность продукции НПМ, в частности, отчетами о продажах, фото-видеоотчетами;
- уважение к научной, опытно-конструкторской и новаторской деятельности НПМ, сохранение коммерческой и производственной тайн;
- долгосрочное сохранение и углубление стратегических партнерских связей;
- имидж: визитки, офис, сайт, внешний вид материалов;
- высокая оценка репутации партнерами и клиентами, по результатам голосования.

Ценовая политика — рекомендации НПМ по ценам взаиморасчетов между Партнерами, между Партнерами и покупателями Продукции.

Поощрение (или вознаграждение, скидка) — скидка от рекомендованной розничной цены Продукции.

Партнерская программа — условия и требования, предъявляемые к Партнеру для присвоения ему позиции.

Позиция — набор требований, прав и обязанностей Партнера.

Продукция — устройства для ручного розлива пенистых и газированных напитков, запасные части к ним, произведенные ООО «НПМ» (предыдущее

- quick and effective feedback of the contact persons in charge;
- fair dealing;
- strategic partnership, which is reflected in actions aimed at the development of the market and building a customer base;
- compliance with terms and form of monthly reports;
- elaboration of initiatives and sharing of knowledge and new methods of Product promotion in the market;
- the openness, bona fides, sharing of commercial and business information that can improve the competitiveness of the NPM Products, in particular: sales reports, photo-video reports;
- respect for scientific, experimental and innovative activity of the NPM, confidentiality, nondisclosure and protection of NPM's trade and industrial secrets;
- long-term maintenance and deepening of strategic partnership;
- adherence to proper image: in business cards, office, Internet site, in any other materials;
- high score reputation among partners and customers, according to the results of voting;

Partner Program — the terms and requirements for the Partner to be assigned with Position.

Position — a set of requirements, rights and obligations of a Partner.

Price policy — NPM recommendations on prices between the Partners, between the Partners and buyers.

Products — devices for manual dispensing of foamy and/or carbonated beverages, its components and spare parts, manufactured by NPM, Ltd. (the title before rebranding: Production Association Novosibirskprodmas, Ltd), and accessory equipment.

наименование: 000 ПО «Новосибирскпродмаш»), а также дополняющее оборудование.

Рекомендованная розничная цена — цена, рекомендованная НПМ для продажи Продукции конечному потребителю.

Сервисный пакет услуг — набор услуг, оказываемых покупателю Продукции, который приобрел Сертификат на Сервисный пакет услуг.

Цена закупки — цена, по которой Партнер покупает Продукцию у НПМ. Цена закупки определяется с учетом Положения Партнера по формуле, установленной в ежеквартально заключаемом дополнительном соглашении.

Шоу-рум — место или пространство организованной демонстрации Продукции PEGAS, как физическое, так и виртуальное.

2. Виды Положений и условия их приобретения.

Партнерская программа.

2.1. Для приобретения и сохранения Положения Партнер обязан выполнять требования, установленные настоящим соглашением. В зависимости от количества и сложности предъявляемых требований устанавливаются следующие виды Положений в порядке очередности от более высокой позиции к более низкой:

2.1.1. Distributor (hereinafter referred to as DSTR) — партнер, выполняющий требования пунктов 3.2 и 3.3.1 настоящих условий.

2.1.2. Premium Dealer (hereinafter referred to as PDLR) — партнер, выполняющий требования пунктов 3.2 и 3.3.2 настоящих условий.

2.1.3. Dealer (hereinafter referred to as DLR) — партнер, выполняющий требования пункта 3.2 настоящих условий.

2.1.4. Reseller (hereinafter referred to as R) — партнер, выполняющий требования пункта 3.2 настоящих условий.

2.2. Каждой позиции соответствует размер вознаграждения.

Purchase price — the Product price for Partner. Product price is established according to Partner's Position and calculated by the formula stipulated in a quarterly addendum.

Recommended retail price — the price which is recommended by NPM for Product sales to end users (customers).

Reward (stimulation, discount) — a discount to Recommended retail price.

Service package — a range of services, provided to the Buyer who purchased a Service package Certificate.

Show-room — a space of organized layout of PEGAS goods (physical or virtual).

2. Partner's Positions and terms of their assignment.

Partner Program.

2.1. Generally, to obtain and reserve the Position a Partner shall comply with the requirements of the Agreement. According to the number and complexity or requirements the following types of Positions are established by the Agreement (in descending order from the higher to the lower):

2.1.1. Distributor (hereinafter referred to as DSTR) — a Partner, who acts in compliance with requirements of clauses 3.2 and 3.3.1 of the Terms.

2.1.2. Premium Dealer (hereinafter referred to as PDLR) — a Partner, who acts in compliance with requirements of clauses 3.2 and 3.3.2 of the Terms.

2.1.3. Dealer (hereinafter referred to as DLR) — a Partner, who acts in compliance with requirements of clause 3.2 of the Terms.

2.1.4. Reseller (hereinafter referred to as R) — a Partner, who acts in compliance with requirements of clause 3.2 of the Terms.

2.2. Each Position corresponds to the certain Reward. The higher

Чем выше позиция — тем выше вознаграждение.

2.3. Схема взаимоотношений с Партнерами, требования к позициям наглядно показаны в приложении № 2.

2.4. Партнер, соблюдающий условия, входящие в понятие Лояльность, может претендовать на повышение позиции в партнерской программе. Более высокая позиция влияет на поддержку и поощрение Партнера от НПМ.

2.5. Если Партнер не выполняет условия, входящие в понятие Лояльность, он получает более низкую позицию или теряет ее полностью вместе с правом перепродавать продукцию НПМ.

2.6. На основании критериев позиций НПМ определяет на своё усмотрение, какую позицию присвоить Партнеру. НПМ может принять решение о позиции на основании ответов предоставленных Партнером в анкете при заключении настоящего соглашения.

2.7. Партнер не имеет права действовать от имени НПМ. Во время действия данного соглашения Партнер имеет право использовать в отношениях с третьими лицами наименование «Партнер НПМ» с указанием позиции в партнерской программе. При прекращении настоящего соглашения, а также в случае утраты Позиции, Партнер обязан прекратить использование подобного указания в отношениях с третьими лицами, демонтировать рекламное оборудование и прекратить публикацию любой подобной рекламы.

2.8. Испытательный срок. При заключении партнерского соглашения с каждым новым Партнером, претендующим на позицию DSTR и PDLR, DLR, R НПМ устанавливает Партнеру испытательный срок продолжительностью 6 (шесть) месяцев, по окончании которого принимает решение о сохранении позиции, о продлении испытательного срока на период от 3 до 6 месяцев, либо о принятии иного решения учитывающего интересы сторон.

the Position, the greater reward the Partner receives from NPM.

2.3. The Scheme of relations with Partners, and Position requirements are graphically shown in Appendix 2.

2.4. Partner who complies with Loyalty requirement can seek for the raise of its Position in Partner Program. The higher Position affects the NPM reward and support of the Partner.

2.5. If the Partner does not comply with the Loyalty requirements he is assigned with lower Position or totally loses it along with the right to sell Products.

2.6. On the grounds of Position criteria, NPM at its own discretion designates the Position of a Partner. NPM is entitled to make decision on Partner's Position based on Partner's answers in questionnaire as of the date of the Agreement.

2.7. The Partner is not entitled to act on behalf of NPM. Within the validity period of the Agreement the Partner is entitled to designate itself as «Partner of NPM» naming its Position in Partner Program. Upon termination of this Agreement, as well as in case of withdrawal (lost) of Position, Partner shall discontinue the use of such indications in relations with third parties, dismantle advertisement and cease any such publicity.

2.8. Probationary period. Upon the conclusion of a Partnership Agreement with each new partner, who is aimed on DSTR, PDLR, DLR, R Positions, NPM sets up a probationary period of 6 (six) months, after which the NPM assesses the results and makes a decision whether to assign Position, to extend the probationary period for a period of 3 to 6 months, or to make other decision taking into account the mutual interests of the parties.

3. Права и обязанности сторон.

3.1. Права и обязанности НПМ.

3.1.1. НПМ имеет право присваивать Партнеру позицию, повышать ее, понижать, отменять полностью.

3.1.2. НПМ вправе проверять в любой момент соответствие Партнера требованиям позиции и соблюдение условий настоящего соглашения. Партнер обязан предоставить по требованию: отчетность по продажам с запрошенной детализацией, планы выполнения маркетинговых активностей, состояние складов, отзывы покупателей и других партнеров, производить контрольную закупку Продукции.

3.1.3. НПМ вправе передавать лояльным Партнерам новые контакты потенциальных партнеров и покупателей.

3.1.4. НПМ вправе уменьшать и увеличивать размер вознаграждения.

3.1.5. НПМ вправе проверять достоверность информации, получаемой от Партнеров.

3.1.6. НПМ вправе получать от Партнеров и покупателей маркетинговую информацию, отзывы о работе Партнеров, о продукции.

3.1.7. НПМ обязуется поставлять Продукцию Партнерам на условиях настоящего соглашения. Отгрузка может производиться со склада логистического партнера (третьим лицом). На каждую отгрузку стороны могут дополнительно заключать договор купли-продажи.

3.1.8. НПМ обязуется обеспечить обучение и аттестацию специалистов по продажам и технических специалистов Партнера. После аттестации Партнер получает право перепродавать продукцию. Обучение и аттестация проводится дистанционно, при помощи Skype, e-mail и видеоматериалов. НПМ вправе проверять квалификацию таких специалистов в момент заключения Соглашения и далее с периодичностью один раз в квартал. Для некоторых позиций, наличие у Партнера таких специалистов является обязательным требованием для получения позиции.

3.2. Общие права и обязанности Партнера

3.2.1. Партнер вправе получать от НПМ информацию о характери-

3. The rights and obligations of the parties.

3.1. Right and obligations of NPM.

3.1.1. NPM is entitled to assign the Partner with Position, advance or lower the Position, or withdraw (cancel) it entirely.

3.1.2. NPM is entitled to audit the Partner's compliance to the requirements of the Agreement and Partner's concordance with Position requirements. Partner shall provide upon request: sales reports with requested details, plans on marketing activities, situation with the inventories, feedback of buyers and other partners, control purchase of Products.

3.1.3. NPM is entitled to provide loyal Partners with new contacts of potential partners and buyers.

3.1.4. NPM is entitled to raise or lower the reward.

3.1.5. NPM is entitled to check the accuracy of information provided by the Partners.

3.1.6. NPM is entitled to obtain from Partners and buyers any marketing information, feedback on partners' activity, on Products.

3.1.7. NPM shall supply Products on terms and conditions of the Agreement. The shipment can be provided by the third party (from the store of logistic Partner of NPM). The supplementary sales contract can be signed on each shipment.

3.1.8. NPM shall provide training and certification of sales professionals and technician professionals. After certification Partner obtains the right to resell Products. Training and certification is carried out remotely using Skype, e-mail and video. NPM is entitled to assess qualification of authorized professionals at the date of the Agreement and then on a quarterly basis once in a quarter. It is required to be staffed with authorized professionals in order to obtain some of the positions.

3.2. General rights and obligations.

3.2.1. Partner is entitled to obtain from NPM any information regarding Product characteristics, and consultations on technical or marketing issues.

3.2.2. Partner agrees not to distribute products which can violate the

ках Продукции, консультацию по техническим и маркетинговым вопросам.

3.2.2. Партнер обязуется не заниматься распространением продукции, нарушающей патентные права НПМ и его права на товарные знаки. Перечень основных патентов и товарных знаков, охраняемых в отношении продукции PEGAS на момент заключения настоящего договора, направляется Партнеру при подписании соглашения. Указанный перечень носит информационный характер и не является исчерпывающим. В случае наличия сомнений, приводит ли распространение какой-либо продукции к нарушению данного требования, Партнер обязан провести консультации с представителями НПМ и получить от них письменный ответ.

3.2.3. Партнер вправе использовать товарные знаки НПМ только с целью реализации Продукции.

3.2.4. Партнер обязуется немедленно сообщать НПМ обо всех случаях использования товарных знаков Продавца третьими лицами.

3.2.5. Партнер обязуется иметь в своем штате аттестованного специалиста по продажам.

3.2.6. Партнер принимает на себя обязанность проводить гарантийное обслуживание покупателей, поставлять им запасные части, заменять бракованные изделия после продажи покупателям.

3.2.7. Партнер обязуется активно поддерживать организуемые НПМ маркетинговые мероприятия и согласовывать свои мероприятия с НПМ. Партнер обязуется при распространении рекламно-информационных материалов, предоставленных НПМ, не вносить изменения в представленные материалы, если это не оговорено отдельно, а в случае самостоятельного их изготовления — направлять такие материалы на согласование НПМ. Маркетинговая активность Партнера, связанная с маркой PEGAS, должна быть направлена на продвижение Продукции, для этого товарный знак PEGAS должен занимать не менее 5% (пяти процентов) всех рекламных площадей. В случае, если Партнер имеет намерение разместить на рекламно-информационных материалах товарный знак/ товарные знаки Партнера, размер рекламной площади, занятой

patent and trademark rights of NPM. A list of patents and trademarks protected in consideration with PEGAS Products as of the date of the Agreement execution is sent to the partner. This list is for information only, it is not complete and can be supplemented. In case of any doubt whether the marketing of a product constitutes a breach of this requirement, the Partner shall consult with the NPM representatives and get their written permissive response.

3.2.3. Partner shall have the right to use the trademarks of the NPM only for the Product sales purpose.

3.2.4. Partner shall immediately report NPM any infringement of NPM patent and trademark rights by third parties.

3.2.5. Partner shall be staffed by sales professionals certified by NPM.

3.2.6. Partner shall provide warranty service, spare parts supply, replacement of defective products after the Products are sold to the buyer.

3.2.7. Partner shall support marketing events organized by NPM. When distributing promotional materials provided by NPM, Partner shall not make any changes to thereof if otherwise is not provided in writing. In case of self-production of said materials Partner shall reconcile and harmonize its design and content with NPM. Every marketing activity of the Partner shall aim on the Products promotion; to which end the trademark PEGAS shall occupy not less than 5% (five per cent) of any advertising space. In case the Partner intends to place his own trademark/trademarks on advertisement and information materials the trademark PEGAS shall occupy not less than 80 % of space occupied by Partner's trademark/trademarks. If Partner does not comply with this requirement NPM is entitled to reject the materials. Other rules of PEGAS trademark placement on each type of advertising and marketing materials shall be stipulated in a brand-book provided by NPM.

3.2.8. Partner shall ensure that the Products and their packaging when transferred to the buyer/end user are in the same condition as at the time the Products were sent to the Partner. Partner is not entitled to amend or supplement Products as well as its packaging and accompanying materials without the prior written consent of NPM.

3.2.9. Partner is entitled to obtain Product reward, settled by Specific Terms

товарным знаком PEGAS, не должен быть менее 80% площади занятой товарным знаком/ товарными знаками Партнера(*). При несоблюдении указанного правила НПМ вправе отказать в согласовании представленных Партнером материалов. Иные обязательные правила размещения товарного знака PEGAS на различных материалах будут установлены в бренд-буке, предоставляемом НПМ.

(*) В расчет принимается только площадь, занятая товарным знаком/ товарными знаками Партнера, но не общая площадь рекламно-информационного материала.

3.2.8. Партнер обязан передать Продукцию в упаковке в таком же состоянии, как и на момент передачи Продукции Партнеру. Партнер не вправе изменять и дополнять Продукцию, а также её упаковку и прилагаемые материалы без письменного согласования с НПМ.

3.2.9. Партнер имеет право на получение Продукции со скидкой, определенной Специальными условиями (см. п. 4.4.). При продаже Продукции иным партнерам НПМ Партнер обязан учитывать предоставленные таким партнерам Специальные условия. При отсутствии у Партнера информации о таких Специальных условиях Партнер обязан запросить эту информацию у НПМ. Если Партнер попытается приобрести продукцию со скидкой, превышающей установленную Специальными условиями, то НПМ оставляет за собой право рассматривать это как нарушение требований лояльности.

3.3. Специальные обязанности Партнера.

3.3.1. Помимо обязанностей, перечисленных в разделе 3 соглашения, DSTP обязуется:

- выполнять обязательный план закупок, установленный НПМ и закрепленный в ежеквартально заключаемом дополнительном соглашении;
- поддерживать высокую динамику продаж, активно действовать на рынке (привлекать новых клиентов, увеличивать продажи);
- ежемесячно, до 5 числа месяца, направлять НПМ отчет по результатам продаж предыдущего месяца, по форме, установленной в Приложении №3,

and Conditions (see paragraph 4.4). When selling Products to another partners the Partner shall respect the Specific Terms and Conditions settled for those partners. If the Partner has no information of Specific Terms and Conditions of those partners the Partner shall request NPM for this information(*). If Partner tries to buy products at a discount greater than that settled by Specific Terms and Conditions, NPM reserves the right to consider this as a violation of the Loyalty requirements.

(*) Only the space occupied by the Partner's trademark/trademarks shall be taken into consideration, but not the total area of advertising and information material.

3.3. Specific obligations of the Partner.

3.3.1. In addition to the duties listed in Article 3 of the Terms, DSTP shall:
— comply with a compulsory purchase plan, set forth by NPM on a quarterly basis and specified in Addendum;

— maintain a high sales dynamics, and be active in the market;

— monthly, till 5 day of each month, submit NPM a sales report indicating the sales results of a previous month. The form of report is provided in Appendix No 3.

— on a monthly basis, till 20 day of each month, submit a purchase forecast on ensuing months. The form of a forecast is provided in Appendix No 3;

— be staffed by technician professional certified by NPM and entitled to carry out maintenance and repair of the Products;

— allocate budget funds on marketing purposes and PR for each calendar year and inform NPM of these funds;

— sell Service packages, and provide services stipulated in Service package, in compliance with Article 5 of the Terms;

— actively promote the PEGAS and NPM brands, participate in exhibitions, festivals and other PR-events on the terms established by NPM, distribute promotional materials on NPM Products (subject to paragraph 3.2.7 of the Terms);

— have a showroom, be equipped with telephone, e-mail;

- ежемесячно до 20 числа предоставлять прогноз закупа на следующие месяцы по форме, установленной в Приложении №3;
- иметь в своем штате технического специалиста, аттестованного НПМ на право проведения ремонта и технического обслуживания Продукции,
- выделять и сообщать НПМ бюджет на маркетинг и PR на каждый календарный год;
- продавать Сервисные пакеты услуг, а также оказывать такие услуги, в соответствии со статьей 5 настоящих Условий;
- обеспечивать активное продвижение бренда PEGAS и NPM, участвовать в выставках, фестивалях и прочих PR-мероприятиях на условиях, установленных НПМ, распространять рекламно-информационные материалы о Продукции Продавца (с соблюдением пункта 3.2.7 настоящих условий);
- иметь шоу-рум, телефон, адрес электронной почты;
- выполнять функцию «хаба»;
- иметь значительный товарный запас устройств, запасных частей и комплектующих;
- обеспечить внешний вид рекламных материалов был решен в корпоративной стилистике НПМ и в соответствии с требованиями бренд-бука;
- обеспечить быстрый и эффективный отклик контактных лиц;
- лояльность к НПМ и контроль лояльности партнеров.

3.3.2. Помимо обязанностей, перечисленных в разделе 3, PDLR обязуется:

- выполнять обязательный план закупок, установленный НПМ и закрепленный в ежеквартально заключаемом дополнительном соглашении;
- поддерживать динамику продаж, активно действовать на рынке;
- ежемесячно, до 5 числа месяца, направлять НПМ отчет по результатам продаж предыдущего месяца, по форме, установленной в Приложении №3;
- ежемесячно до 20 числа предоставлять прогноз закупа на следующие месяцы по форме, установленной в Приложении №3;
- иметь в своем штате технического специалиста, аттестованного НПМ на право проведения ремонта и технического обслуживания Продукции;
- обеспечивать активное продвижение бренда PEGAS и NPM,

- serve as a hub;
- store large inventories of Products, spare parts and components;
- provide the advertising material be in compliance with NPM corporate style and brand-book requirements;
- provide quick and effective feedback of the contact persons in charge;
- establish Loyalty to NPM and monitor the Loyalty of its partners.

3.3.2. In addition to the duties listed in Article 3 of the Terms, PDLR shall:

- comply with a compulsory purchase plan, set forth by NPM on a quarterly basis and specified in Addendum;
- maintain a sales dynamics, and be active in the market;
- monthly, till 5 day of each month, submit NPM a sales report indicating the sales results of a previous month. The form of report is provided in Appendix No 3;
- on a monthly basis, till 20 day of each month, submit a purchase forecast on ensuing months. The form of a forecast is provided in Appendix No 3;
- be staffed by technician professional, certified by NPM and entitled to carry out maintenance and repair of the Products;
- actively promote the PEGAS and NPM Group brands, participate in exhibitions, festivals and other PR-events on the terms established by NPM, distribute promotional materials on NPM Products (subject to paragraph 3.2.7 of the Terms);
- have a showroom, be equipped with telephone, e-mail;
- have a warehouse to store small inventories of Products;
- provide the advertising material be in compliance with NPM corporate style and brand-book requirements;
- provide quick and effective feedback of the contact persons in charge;
- establish Loyalty to NPM and monitor the Loyalty of its partners.

участвовать в выставках, фестивалях и прочих PR-мероприятиях на условиях, установленных НПМ, распространять рекламно-информационные материалы о Продукции Продавца (с соблюдением пункта 3.5 настоящих условий);

- иметь шоу-рум, телефон, адрес электронной почты;
- иметь минимальный товарный запас устройств, запасных частей и комплектующих;
- обеспечить внешний вид рекламных материалов был решен в корпоративной стилистике НПМ и в соответствии с требованиями бренд-бука;
- обеспечить быстрый и эффективный отклик контактных лиц;
- лояльность к НПМ и контроль лояльности партнеров.

4. Цены.

4.1. Все цены, устанавливаемые и упоминаемые в Соглашении, установлены без учета НДС.

4.2. НПМ устанавливает рекомендованные розничные цены (Приложение №1), а также рекомендованные условия и размеры скидок к рекомендованной розничной цене. При изменении НПМ рекомендованных цен измененные цены подлежат применению с момента направления Приложения №1 в новой редакции.

4.3. При выполнении Партнером условий, необходимых для присвоения Позиции, Партнеру устанавливается соответствующий такой Позиции порядок определения цены (п. 4.5 Условий).

4.4. Условия оплаты определяются в Дополнительном соглашении.

4.5. Специальные условия. Специальные условия определяются НПМ для каждого партнера ежеквартально, до десятого числа первого месяца квартала, по результатам продаж и деятельности Партнера в предшествующем квартале, и фиксируются в дополнительном соглашении к настоящему соглашению. НПМ доводит до сведения Партнеров более высокого уровня Специальные условия, предоставленные им партнерам более низкого уровня. При этом полученная информация является конфиденциальной.

4. Prices.

4.1. All prices referred to in the Agreement and established in terms thereof are VAT exclusive.

4.2. NPM issues recommended retail prices (Appendix No 1), as well as the recommended terms and size of discounts to the manufacturer's suggested retail price. In case of any change in the NPM recommended prices and terms these new prices and terms are to be applied from the date the new Addendum 1 is issued.

4.3. When the Partner is proved to be in compliance with terms and conditions necessary for assignment of Position, a relative procedure of price determination is set up for such Partner (see paragraph 4.5 of the Terms).

4.4. Payment terms are stipulated in the Addendum.

4.5. Specific Terms and Conditions. Specific terms and conditions shall be established by NPM for each partner on a quarterly basis, within the tenth day of the first month of the quarter, according to the results of sales and partner's activity in the previous quarter, and shall be specified the Addendum to this Agreement. NPM informs the Partners of higher positions on specific terms and conditions provided to the partners of lower positions. Partner shall respect this information as confidential.

5. Гарантии. Сервисные пакеты.

5.1. НПМ гарантирует качество Продукции PEGAS. Условия гарантии устанавливаются в отношении каждого вида продукции отдельно.

5.2. В виду специфики оборудования, продажа устройств рекомендуется с одновременной продажей Сервисного пакета услуг. Для DSTR продажа Сервисного пакета услуг является обязанностью (п. 3.3.1 Условий).

5.3. Рекомендованы следующие виды Сервисных пакетов услуг:

5.3.1. Тип S — монтаж, наладка, обучение.

Командировочные расходы не включены и компенсируются по отдельному соглашению между покупателем и исполнителем услуги.

5.3.2. Тип M — монтаж, наладка, обучение, техническое обслуживание 2 раза в год. Командировочные расходы не включены и компенсируются по отдельному соглашению между покупателем и исполнителем услуги.

5.3.3. Тип L — монтаж, наладка, обучение, техническое обслуживание 2 раза в год. Регулярное содержание (обслуживание) оборудования. Командировочные расходы не включены и компенсируются по отдельному соглашению между покупателем и исполнителем услуги.

5.4. Партнер имеет право продавать выпущенные им Сертификаты на Сервисный пакет услуг, а также аналогичные Сертификаты других партнеров. Цена Сервисного пакета и условия оказания услуг по нему определяются партнерами.

6. Ответственность сторон. Прочие положения.

6.1. Если Партнер не соблюдает условия настоящего соглашения, НПМ вправе расторгнуть соглашение в любое время.

6.2. В случае нарушения Партнером прав на результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), используемые в Продукции, или на средства индивидуализации (товарные знаки), используемые в деятельности НПМ, Партнер обязан

5. Guarantee. Service packages.

5.1. NPM guarantees quality of PEGAS Products. Guarantee terms are set up in relation to each product separately.

5.2. In view of the specific character of equipment, Product distribution is recommended with a simultaneous sale of the Service package. For DSTR the sale of Service package is obligatory (see paragraph 3.3.1 of the Terms).

5.3. The following types of Service packages are recommended:

5.3.1. Type S. This type includes installation, adjustment, training. Travel expenses are not included and are compensated as it is separately agreed by the buyer and the contactor of Service package.

5.3.2. Type M. This type includes installation, adjustment, training, maintenance 2 times a year. Travel expenses are not included and are compensated as it is separately agreed by the buyer and the contractor of Service package.

5.3.3. Type L. This type includes installation, adjustment, training, maintenance 2 times a year, regular maintenance and checkup of equipment. Travel expenses are not included and are compensated as it is separately agreed by the buyer and the contractor of Service package.

5.4. The Partner is entitled to sell Certificates on Service package issued by the Partner or issued by other partners. The price of Service package and the terms thereof is determined by the partners.

6. Liability of the parties. Miscellaneous.

6.1. In case of Partner's noncompliance with the terms and conditions of the Agreement, NPM has the right to terminate the agreement at any time at its own discretion.

6.2. In case of any infringement by the Partner of the NPM intellectual property rights on inventions, utility models, industrial designs used in the Products, or means of individualization (trademarks), used in NPM busi-



возместить НПМ все убытки, включая упущенную выгоду, а также компенсировать расходы, связанные с поиском доказательств нарушения. При этом НПМ оставляет за собой право инициировать судебные и административные процедуры для привлечения нарушителя к ответственности.

6.3. Помимо ответственности, предусмотренной пунктом 6.2 настоящих Условий, во всех случаях нарушения прав НПМ на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, в том числе при выявлении случаев продажи или предложения к продаже устройств розлива или комплектующих, нарушающих патентные права и/или права на товарные знаки (контрафактных устройств розлива или контрафактных комплектующих), настоящий договор подлежит немедленному расторжению по односторонней инициативе НПМ.

6.4. Если стороны не могут достичь соглашения в споре, Арбитраж будет проходить в Арбитражном суде Новосибирской области, Российская Федерация. Применимым правом при этом является право Российской Федерации.

Постоянный адрес публикации на сайте:
<https://www.beerinnovations.com/generalterms>

ness activity, the Partner is obliged to reimburse NPM for any losses incurred, as well as to reimburse NPM for any losses and costs associated with the search for evidence of infringement. Along with it, NPM is entitled to submit claims and bring legal actions against the Partner in breach.

6.3. In addition to the responsibility stipulated in paragraph 6.2 of the Terms, in all cases of violation of NPM intellectual property rights, including the detection of sale or offer for sale of products (beer dispensing devices or parts thereof) which infringe trademark and/ or patent rights (counterfeit devices or counterfeit parts thereof), this agreement is subject to immediate termination by NPM at its own discretion.

6.4. If the parties can not reach agreement in a dispute, arbitration will be held at the Arbitration Court of Novosibirsk Region, Russian Federation. The applicable law is the law of the Russian Federation.

The constant address of this publication in the Internet:
<https://www.beerinnovations.com/generalterms>



**ФОРМА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ К ПАРТНЕРСКОМУ СОГЛАШЕНИЮ**

№ _____ ОТ _____

« _____ » _____

ООО «НПМ Интернейшнл», в лице Генерального директора Франтовской Н.В., действующей на основании Устава, именуемое в дальнейшем «НПМ» с одной стороны, и _____, зарегистрированное по адресу _____, в лице _____, действующего на основании _____, именуемое в дальнейшем «Партнер», совместно именуемые «Стороны», заключили настоящее дополнительное соглашение о нижеследующем:

1. На период с _____ по _____ Партнеру устанавливается следующая Позиция _____.
2. На указанный в пункте 1 период Партнеру устанавливается следующий план закупа:

	Январь 2018 (шт.)	Февраль 2018 (шт.)	Март 2018 (шт.)	Сумма, евро
Evolution				
CraftTap3				
CraftPad 1+4 Light				
CraftPad 1+6 Light				
CraftTap Smart				
CraftPad Smart				
Итого:				

Общая сумма закупа _____ евро (НДС не включен)

**ADDENDUM
TO THE PARTNERSHIP AGREEMENT**

No. _____ of _____

Dated _____

NPM International, Ltd., represented by the General Director Natalia Frantovskaya, acting under the Articles of Association, hereinafter referred to as «NPM», as the one party, and _____, with its headquarters registered in _____, represented by _____, acting under _____, hereinafter referred to as «Partner», as the other party, collectively hereinafter referred to as «the PARTIES», entered into this agreement on the following:

1. In the period from _____ to _____ (hereinafter referred to as «the Period») the Partner is assigned with the following Position: _____.
2. During the Period Partner shall comply with the following purchase plan:

	January 2018 (pcs)	February 2018 (pcs)	March 2018 (pcs)	Total, euro
Evolution				
CraftTap3				
CraftPad 1+4 Light				
CraftPad 1+6 Light				
CraftTap Smart				
CraftPad Smart				
Total:				

Purchase plan in total is _____ euro (VAT excluded)



3. Цена Продукции в указанном в пункте 1 периоде будет исчисляться по формуле: «Рекомендованная розничная цена — X процентов».

4. Порядок оплаты: Платежи за Продукцию производятся на условиях предварительной оплаты (или иной порядок оплаты).

NPM International

Partner

3. The Price for Products in the Period shall be established according to the following formula: «Recommended retail price minus X percent».

4. The payment terms: prepayment (or other).

NPM International

Partner

Приложение 1

К Партнерскому соглашению № _____ от _____
Рекомендованные розничные цены

Appendix 1

To Partnership Agreement No _____ of _____
Recommended retail prices

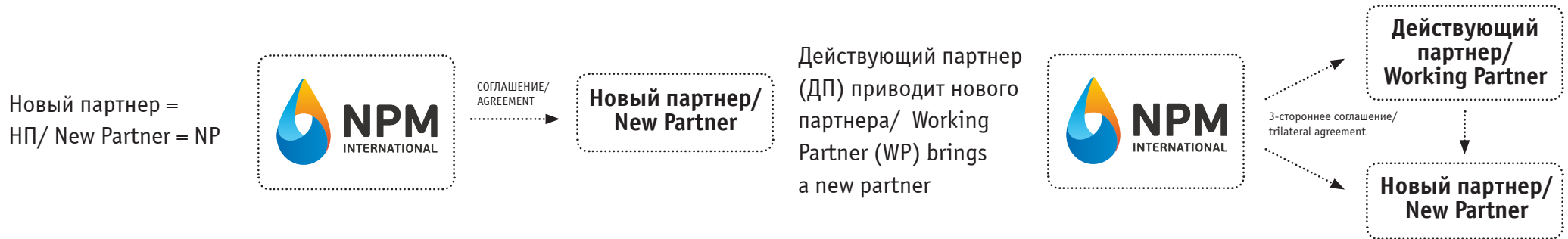
ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА. ИЕРАРХИЯ ПАРТНЕРОВ И КАРТА ТРЕБОВАНИЙ

Позиция	Ключевые требования			Услуги		степенные требования
	Продажи	Маркетинг				
1. Distributor (DSTR)	Обязательный объем закупок от НПМ	Динамика высокая	Продвижение бренда NPM и PEGAS, участие в выставках, фестивалях и прочих PR-мероприятиях Маркетинг	Гарантийное обслуживание	Продажа сервисных пакетов	Функция «хаб», аттестованный специалист по продажам, аттестованный технический специалист, активное продвижение брендов NPM и PEGAS, активные действия на рынке, внешний вид рекламных материалов в корпоративной стилистике PEGAS, шоу-рум, хороший запас устройств и ЗИКов на складе, быстрый и эффективный отклик контактных лиц, участие в маркетинговых программах и акциях NPM, лояльность к NPM и контроль лояльности партнеров, бюджет на маркетинг, правила размещения логотипов.
2. Premium Dealer (PDLR)	Обязательный объем закупок от НПМ	Динамика средняя/ низкая		Гарантийное обслуживание		Аттестованный специалист по продажам, аттестованный технический специалист, активное продвижение брендов NPM и PEGAS, активная действия на рынке, внешний вид, шоу-рум, минимальный запас устройств и ЗИКов на складе, быстрый и эффективный отклик контактных лиц, участие в маркетинговых программах и акциях NPM, лояльность к NPM и контроль лояльности партнеров.
3. Dealer (DLR)	Стабильный объем закупок, меньше, чем у PDLR			Гарантийное обслуживание		Аттестованный специалист по продажам, авторизованный технический специалист. Мы рекомендуем иметь минимальный запас устройств и ЗИКов.
4. Reseller (R)				Гарантийное обслуживание		Аттестованный специалист по продажам, авторизованный технический специалист. Мы рекомендуем иметь минимальный запас устройств и ЗИКов.

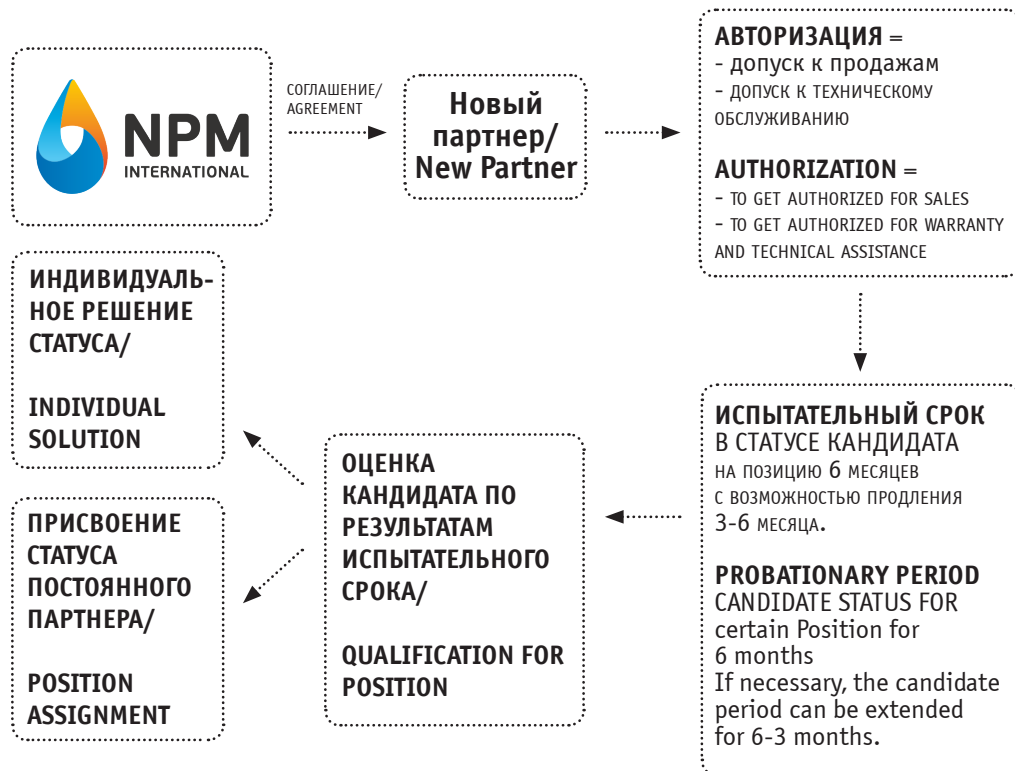
POSITIONS OF PARTNERS. AND MAP OF REQUIREMENTS

Level. Position	Key requirements				Secondary requirements	
	Sales		Marketing	Services		
1. Distributor (DSTR)	Purchase plan prepared by NPM	High dynamics of purchase grows	NPM, PEGAS brand promotion, participation in exhibitions, fairs, festivals and other PR events	Warranty service	Service packages	hub, authorized sales manager, authorized tech, dynamic promotion of NPM and PEGAS brands, advertising material compliance with NPM and PEGAS corporate style, show-room, large inventories of Products (dispensers, spare parts, accessories), monthly purchase forecast, monthly sales report, quick and effective feedback of the contact persons in charge, establish Loyalty to NPM and monitor the loyalty of its partners, marketing budget, brand-book requirements (placement, size and frequency of NPM, PEGAS brands and logos).
2. Premium Dealer (PDLR)	Purchase plan prepared by NPM	Middle and low dynamics of purchase grows		Warranty service		
3. Dealer (DLR)	Stable purchase volume (less than PDLR)			Warranty service		authorized sales manager, authorized tech, we recommend to have minimum inventory of Products (dispensers, spare parts, accessories)
4. Reseller (R)				Warranty service		authorized sales manager, authorized tech, we recommend to have minimum inventory of Products (dispensers, spare parts, accessories)

ПОСТРОЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПАРТНЕРАМИ/ BUILDING PARTNERSHIP WITH A NEW PARTNER



АДАПТАЦИЯ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ/ INTRODUCTION OF A NEW PARTNER



СТРУКТУРА СОГЛАШЕНИЯ/ AGREEMENT STRUCTURE



СХЕМА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ДИСТРИБУЦИИ

Схема движения продукции от NPM к партнерам

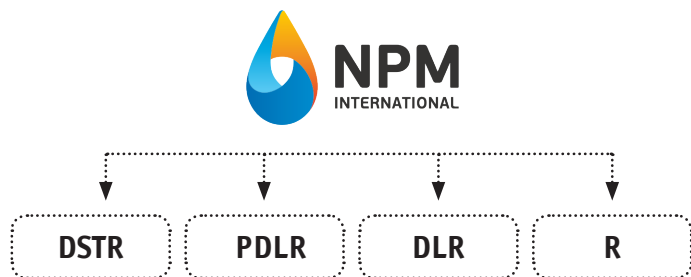


Схема движения продукции между партнерами и NPM

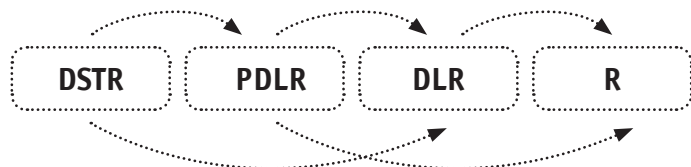
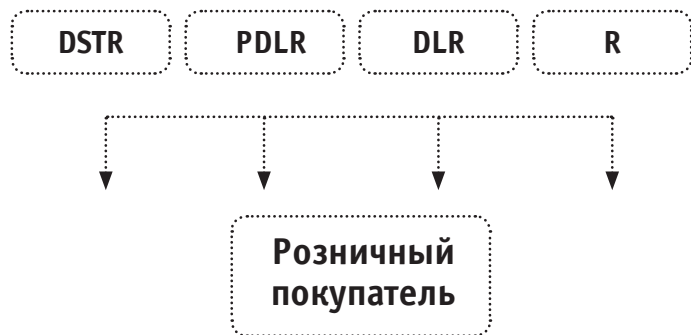


Схема движения продукции от партнеров к клиентам



DISTRIBUTION OF PRODUCTS

Diagram of products moving from NPM to partners

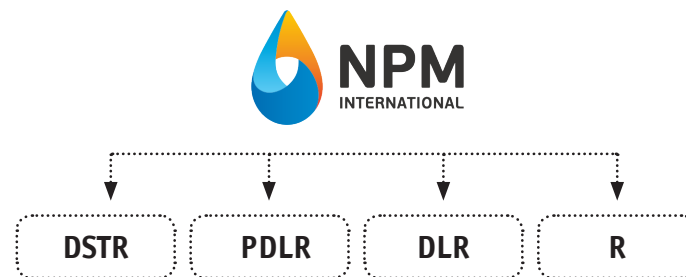


Diagram of products moving between partners

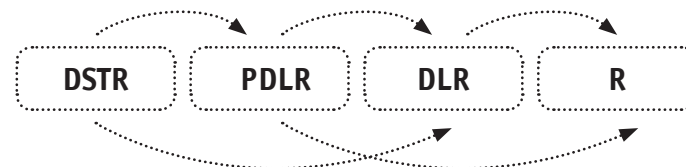
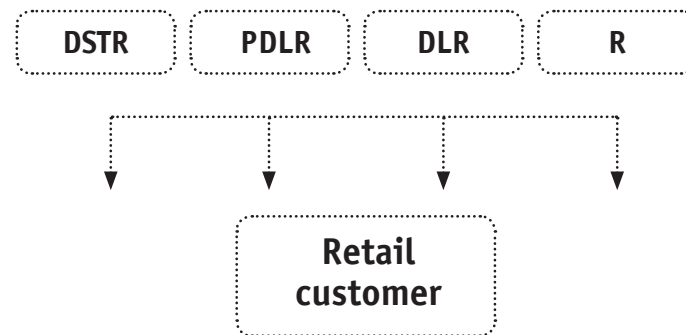


Diagram of products moving from partners to customers



I. ФОРМА ОТЧЕТА О ПРОДАЖАХ / SALES REPORT TEMPLATE

Партнер / Partner: _____ Отчетный период / Reported period: от/from _____ по/to _____

Отчет по взаимоотношениям Партнер-Покупатели/ The Sales report on transactions «PARTNER-BUYERS»

No	Юр. Название/ Legal name	Новый/ new	Контактная информация/ Contact information		Наименование продукта (фактически отгружено (шт.))/ Item (actually dispatched (pcs.))						Примечание/ Notes	
			Адрес, номер телефона с кодом города и/или e-mail / Address, telephone number with city code, and/or e-mail	Контактное лицо (ФИО)/ Contact person (Name)	Pegas Evolution	Pegas CraftTap3	Pegas CraftPad 4+1 Light	Pegas CraftPad 6+1 Light	Pegas CraftTap Smart	Pegas CraftPad Smart		
1		+	Город ул. Улица, 9 +1(123) 45-67-89, info@email.com	Иванов Иван Иванович								
2			г. Город, ул. Улица, 17 +1(123) 456-78-90, info@email.com	Петров Петр Петрович								
Итого:												

Партнер _____ / _____ / « _____ » _____ 20....г.
 Подпись и печать / Signature and seal

II. ФОРМА ПРОГНОЗА ЗАКУПОК / PURCHASE FORECAST TEMPLATE

Прогноз закупок на период / Forecast for period: _____ составляет / is _____ (сумма/ sum), без учета НДС / VAT excluded.

Наименование товарной позиции/ Item	Наименование Партнера/ Partner's legal name			
	Январь 2018 (шт.)/ January 2018 (pcs)	Февраль 2018 (шт.)/ February 2018 (pcs)	Март 2018 (шт.)/ March 2018 (pcs)	Сумма, евро Total, euro
Evolution				
CrafTap3				
CraftPad 4+1 Light				
CraftPad 6+1 Light				
CrafTap Smart				
CraftPad Smart				
.....				
Итого / In total:				

Партнер / Partner

_____ /

_____ /

(подпись/ signature)

/ « _____ » _____ 20....г

печать/ seal

Подпись/ Signed by: 000 «НПМ Интернейшнл»/ NPM International, Ltd.: _____

М.П./Stamp

Партнёр/ Partner: _____ 19

М.П./Stamp

Приложение 4 к Партнерскому соглашению № НИ
Перечень патентов и товарных знаков Продавца

от «___» _____ 2018 г.

Наименование	Статус и территория распространения	Номер документа
Международная регистрация товарного знака PEGAS	Предоставлена правовая охрана в странах: Россия, Великобритания, Чехия, Германия, Греция, Япония, Китай, Республика Корея, Сингапур, Казахстан, Таджикистан, Киргизстан, Туркменистан, Узбекистан, Грузия, Армения, Азербайджан, Молдова, Украина, Белоруссия, Эстония, Латвия, Литва	Национ. Свид-во № 356584.
	Австралия, Болгария, Италия, США, Мексика, Польша, Израиль, Норвегия, Венгрия, Хорватия, Ирландия, Франция, Австрия, Португалия, Новая Зеландия, Испания, Румыния, Бенилюкс, Сербия	Национальное свидетельство №356584, № международной регистрации 1097440 от 09.08.2011 г.
	Канада	Получено решение о регистрации
	Кипр, Швеция,	Подана заявка о территориальном расширении (№ международной регистрации 1097440 от 09.08.2011 г.)
Международная регистрация товарного знака CRAFTAP	Предоставлена правовая охрана в странах: Австралия, Китай, Чешская Республика, Германия, Эстония, Япония, Республика Корея, Казахстан, Литва, Латвия, Украина, США – экспертиза (опубликован)	Национальное свидетельство №435068, № международной регистрации 1121018
Устройство для ручного розлива пенящихся и газированных напитков (PEGAS Evolution)	Заявка рассматривается	Международная заявка по процедуре PCT, PCT/RU/2014/000263
Патент на изобретение «Трехходовой кран (варианты) и устройство для ручного розлива пенящихся и/или газированных напитков в открытую тару с его использованием» (используется в изделиях серии PEGAS NOVOTAP, CRAFTAP, STEEL)	Получен в странах: США, Япония, Израиль, ЮАР, Австралия, Новая Зеландия, Китай, Украина, Республика Корея, Австрия, Бельгия, Болгария, Чешская Республика, Германия, Польша, Португалия, Эстония, Испания, Великобритания, Литва, Латвия (Европейский патент) РФ, Беларусь, Казахстан, Туркменистан, Таджикистан, Азербайджан, Кыргызстан, Армения, Молдова (Евразийский патент) Поданы заявки на получение патента в Канаде, Мексике, Бразилии, Индии.	PCT/RU2009/000141, № межд. Рег-ции WO 2009/123504, Европейский патент № 2267344 от 19.09.2012, Евразийский патент № 017515 от 30.01.2013
Патент на изобретение: «Механизм крепления горловины пластиковой бутылки к сливному каналу устройства для ручного розлива пенящихся и/или газированных напитков» (используется в изделии PEGAS NOVOTAP)	Получен в странах: РФ, Беларусь, Казахстан, Туркменистан, Таджикистан, Азербайджан, Кыргызстан, Армения, Молдова (Евразийский патент) Китай	PCT WO2009131489, Евразийский патент №016938, Китай: CN102015518
Патент на полезную модель «Ложка для захвата горловины емкости и механизм крепления горловины емкости к сливному каналу устройства для розлива пенящихся напитков под давлением с ее использованием (варианты)» (используется в изделиях PEGAS CLASSIC, STEEL,)	Получен в странах: РФ, Китай, Украина, Казахстан	РФ: 101697, Китай: CN202246002(U) Украина: 66554, Казахстан: 791
Патент на полезную модель «Корпус аппарата для ручного розлива пенящихся и/или газированных напитков» (PEGAS ECOTAP)	Получен в странах: РФ, Китай, Казахстан, Республика Корея, Украина	РФ: №105903, Казахстан: №817, Китай: ZL201120504425.8 Республика Корея: №469909, Украина: №72085

Appendix 4 to Partnership Agreement № NI
The List of the Seller's Trademarks and Patents

Of _____ 2018

Name	Status and Territory of Coverage	Official Document
International PEGAS trade mark registration	Protection is granted in the following countries: Russia, Great Britain, Czech Republic, Germany, Greece, Japan, China, Republic of Korea, Singapore, Kazakhstan, Tajikistan, Kyrgyzstan, Turkmenistan, Uzbekistan, Georgia, Armenia, Azerbaijan, Moldova, Ukraine, Belorussia, Estonia, Latvia, Lithuania.	National certificate № 356584, International registration № 1011625
	Australia, Bulgaria, Italy, USA, Mexico, Poland, Israeli, Norway, Hungary, Croatia, Ireland, France, Austria, Portugal, New Zealand, Spain, Romania, Benelux, Serbia	National certificate №356584, International registration № 1097440 dated 09.08.2011.
	Canada	Notice of allowance is received
	Cyprus, Sweden,	Pending subsequent designation (International registration № 1097440 dated 09.08.2011.)
International CRAFTAP trademark registration	Protection is granted in the following countries: Australia, China, Czech Republic, Germany, Estonia, Japan, Republic of Korea, Kazakhstan, Lithuania, Latvia, Ukraine, the USA – pending (published)	National certificate №435068, International registration № 1121018
«Device fo Manually Dispensing of Foaming and Carbonated Beverages» (PEGAS Evolution)	Patent pending	International PCT application PCT/RU2014/000263
«A three-way valve (variations) and device for manual dispensing of foamy and/or carbonated beverages in an open containers considered to be used» (used in devices PEGAS NOVOTAP, CRAFTAP, STEEL)	Protection is granted in the following countries: USA, Japan, Israel, South Africa, Australia, New Zealand; China; Ukraine, Republic of Korea; Austria, Belgium, Bulgaria, Czech Republic, Germany, Poland, Portugal, Estonia, Spain, UK, Lithuania, Latvia (European patent) RF, Belarus, Kazakhstan, Turkmenistan, Tadjikistan, Azerbaïdzhán, Kyrgyzstan, Armenia, Moldavia (Eurasian patent) Patent pending in Canada, Mexico, Brazil, India.	PCT/RU2009/000141, International registration № WO 2009/123504, European patent № 2267344 от 19.09.2012, Eurasian patent № 017515 or 30.01.2013
Patent for the invention: «Mechanism for attaching a plastic bottle neck to a pouring channel of a device for hand pouring foaming and/or carbonated beverages» (is used in PEGAS NOVOTAP)	Granted in the following countries: RF, Belarus, Kazakhstan, Turkmenistan, Tadjikistan, Azerbaïdzhán, Kyrgyzstan, Armenia, Moldavia (Eurasian patent) China	PCT WO2009131489, Eurasian patent №016938, China: CN102015518
Patent on utility model "Spoon-shaped object for clamping container neck and device for fixing container neck onto equipment" (is used in PEGAS CLASSIC, STEEL)	Protection is granted in the following countries: RF, China, Ukraine, Kazakhstan	RF: 101697, China: CN202246002(U) Ukraine: 66554, Kazakhstan: 791
Patent for utility model "Housing of an apparatus for manual dispensing of foaming and/or carbonated beverages" (PEGAS ECOTAP)	Protection is granted in: RF, China, Kazakhstan, Republic of Korea, Ukraine	RF: №105903, Kazakhstan: №817, China: ZL201120504425.8 Republic of Korea я: №469909, Ukraine: №72085

Наименование	Статус и территория распространения	Номер документа
Переключатель потоков устройства для ручного розлива пенящихся напитков и газированных напитков (используется в картридже)	Заявка рассматривается	Международная заявка по процедуре PCT, PCT/RU2016/000486
Автомат для розлива пенящихся и газированных напитков под давлением в емкости (используется в изделиях серии PEGAS CRAFTAP)	Заявка рассматривается	Международная заявка по процедуре PCT, PCT/RU2016/000409
Переключатель потоков устройства для ручного розлива пенящихся напитков и газированных напитков (мембрана) (используется в изделиях серии PEGAS DRIVE)	Заявка рассматривается	Международная заявка по процедуре PCT, PCT/RU2016/000749
Аппарат для ручного розлива пенящихся и газированных напитков (используется в изделиях серии PEGAS DRIVE)	Заявка рассматривается в Китае и Украине	Китай – 201830016152.X, Украина – s 2017 02473
	Получен в ЕС	Сертификат № 004708139-0001 от 23.02.2018

*Перечень не является исчерпывающим и может расширяться в результате патентной деятельности НПМ. Чтобы получить полную информацию о товарных знаках и патентах на Продукцию PEGAS в каждой из стран, необходимо обратиться в НПМ.

Name	Status and Territory of Coverage	Official Document
Flow control switcher of device for foamy and carbonated beverages' manual filling (is used in the cartridge)	Patent pending	International PCT application PCT/RU2016/000486
Automated device for foamy and carbonated beverages' pressure-filling to tanks (is used in PEGAS CRAFTAP series)	Patent pending	International PCT application PCT/RU2016/000409
Flow control switcher of device for foamy and carbonated beverages' manual filling (diaphragm) (is used in PEGAS DRIVE series)	Patent pending	International PCT application PCT/RU2016/000749
Device for foamy and carbonated beverages manual filling (is used in PEGAS DRIVE series)	Patent pending in China, Ukraine	China – 201830016152.X, Ukraine - s 2017 02473
	Protection is granted in the EU	Certificate № 004708139-0001 dated 23.02.2018

*The list is not complete and can be extended at any time due to constant patent activity of NPM. To get more information on PEGAS Product patents and trademarks in each country please consult NPM.