



# Правила взаимодействия компании CSVТ с партнерами на рынке РФ

127282, Москва, Чермянский проезд, д. 7  
+7 (495) 228 11 04  
[www.csvt.ru](http://www.csvt.ru), [info@csvt.ru](mailto:info@csvt.ru)

# Оглавление

<b>1</b>	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	<b>7</b>	МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ
<b>2</b>	ПОЛОЖЕНИЕ О ПАРТНЕРСТВЕ	<b>8</b>	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН
<b>3</b>	ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	<b>9</b>	РАБОТА С РЕКЛАМАЦИЯМИ
<b>4</b>	ЛОГИСТИКА	<b>10</b>	РАБОТА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
<b>5</b>	ОТСРОЧКИ ВОЗВРАТ ТОВАРА	<b>11</b>	ПРИЛОЖЕНИЕ 1. БЛАНК ЗАЩИТЫ ПРОЕКТОВ
<b>6</b>	РАБОТА В ПРОЕКТАХ ЗАЩИТА ПРОЕКТОВ	<b>12</b>	ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ФОРМА РЕКЛАМАЦИОННОГО АКТА

# 1

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Компания CSVТ – российский производитель светотехнической продукции и потолочных систем. Продукция компании CSVТ отвечает высоким стандартам качества, учитывает современные тенденции в оформлении интерьеров и соответствует всем требованиям ТР ТС.

Компания производит и реализует продукцию через сформированную и постоянно развивающуюся дилерскую сеть во всех регионах Российской Федерации, странах таможенного союза и дальнего зарубежья.

Компания CSVТ производит светильники массового сегмента: для общественных зданий и помещений офисного назначения, объектов промышленной направленности и торговых пространств. При этом компания использует как традиционные подходы в производстве светильников, так и нестандартные решения по материалам изготовления и исполнению приборов, не имеющих аналогов на рынке среди российских производителей светотехники.

Учитывая высокий уровень качества и низкие цены на продукцию, компания сумела установить долгосрочные партнерские отношения как с известными торговыми операторами на рынке РФ, так и со многими региональными партнерами.

Основной задачей сотрудников коммерческого блока компании является постоянное развитие отношений с существующими дилерами, а также поиск и установление долгосрочных отношений с новыми партнерами в ключевых регионах.

Компания CSVТ состоит из трех основных структурных единиц:

- завод CSVТ, расположенный в Ярославской области, где производится продукция компании и осуществляются отгрузки в адрес всех партнеров;
- центральный офис CSVТ, расположенный в г. Москва;
- завод LUXDATOR, расположенный в г. Нинбо (КНР), где производится пуско-регулирующая аппаратура.

Внесение поправок и дополнений в настоящий документ производится не чаще 1 раз в квартал и заблаговременно сообщается об этом всем партнерам компании.

Все партнеры, работающие с CSVТ по прямому контракту, в обязательном порядке должны быть ознакомлены с положениями данного документа, для полного понимания и использования в совместной работе всех имеющихся возможностей, а также для соблюдения установленных настоящими правилами обязательств.

# 2

## ПОЛОЖЕНИЕ О ПАРТНЕРСТВЕ

Компания CSVТ реализует светотехническую продукцию собственного производства через сеть постоянных партнеров из числа торговых компаний федерального и регионального уровня.

### **Дилер**

Получить статус «Дилер» может торговая организация, проектная фирма или энергосервисная компания, заинтересованная в установлении долгосрочных взаимовыгодных отношений с CSVТ.

Минимальным требованием в части оборота продукции для получения партнером статуса «Дилер» является порог в **3,5 млн руб./год** в закупочных ценах партнера.

#### **Ограничением для получения/продления статуса «Дилер» может быть:**

- избыточное количество существующих партнеров в отдельном регионе;
- основное направление деятельности клиента – не торговое;
- невыполнение требований в части минимальных объемов работы за определенный период;
- отсутствие желания в развитии партнерских отношений за длительный период времени.

### **Дистрибьютор**

Получить статус «Дистрибьютор» может компания, удовлетворяющая следующим требованиям:

- оборот компании по продукции CSVТ составляет **10,0 млн руб./год** в закупочных ценах партнера;
- работает с CSVТ в статусе «Дилер» не менее 1 года;

#### **Партнерам CSVТ в статусе «Дистрибьютор» гарантированы следующие преференции:**

- отсрочка платежей до 30 дней - по согласованию сторон, при положительной платежной истории
- ценовые условия ниже Дилерских цен на 10%;
- стандартная программа логистической поддержки (бесплатная доставка до Москвы);
- программа маркетинговой поддержки (образцы, информационная литература и т. п.).

## **Федеральная Сетевая Компания (ФСК)**

Статус ФСК имеют компании, удовлетворяющие следующим требованиям:

- максимально широкий охват территории РФ;
- оборот компании по продукции CSVТ – 150 млн руб./год;
- минимальный утвержденный месячный складской запас по продукции CSVТ- 5 млн руб.

### **ФСК гарантированно имеют следующие дополнительные преференции:**

- отсрочка платежей до 60 дней;
- дополнительная скидка при проведении предоплаты (до 4 %);
- расширенная программа логистической поддержки (бесплатная доставка по РФ);
- мотивационная бонусная программа по итогам работы за согласованный период времени;
- расширенная программа маркетинговой поддержки (образцы, информационная литература, участие в совместных мероприятиях по продвижению и т.п.).

В отдельных случаях, с учетом исключительного требования заказчика проекта и при условии отсутствия работы существующих партнеров компании на объекте с предложением продукции CSVТ, компания CSVТ оставляет за собой право самостоятельной проработки и поставки своей продукции в адрес такого партнера.



В зависимости от объема оборота, предлагается несколько ценовых уровней на весь ассортимент продукции CSVТ:

### **Базовый**

Базовый уровень цен является фактическим ориентиром розничных цен на продукцию. Минимальные Рекомендованные цены (МРЦ) являются ориентиром минимальных оптовых цен, рекомендованных при продаже партнерами продукции CSVТ – своим клиентам в цепочке поставок.

### **Дилерский**

Дилерский уровень цен предоставляется новым или действующим партнерам компании, производящим плановые закупки продукции CSVТ в небольших объемах или закупки под конкретные проекты.

### **Дистрибьюторский**

Дистрибьюторский уровень цен предоставляется постоянным партнерам компании в статусе «Дистрибьютор», производящим плановые закупки продукции CSVТ, имеющим складской запас продукции CSVТ и выполняющим требования статуса «Дистрибьютор», включая совместную работу по продвижению бренда CSVТ.

Компания CSVТ оставляет за собой право предоставления дополнительной скидки к текущим ценовым условиям в случаях:

- формирования согласованного сторонами складского запаса по продукции CSVТ;
- большого разового заказа на продукцию CSVТ;
- до 4 % дополнительной скидки при проведении предоплаты за товар (для клиентов, имеющих отсрочку платежей);
- для поддержки партнера на защищенном проекте (ПРОЕКТНАЯ СКИДКА, см. в разделе № 5 «Работа в проектах. Защита проектов»);
- при получении подтвержденных данных о более низких ценах на аналогичную продукцию со стороны других производителей и имеющейся у компании возможности (целесообразности) ценовой борьбы с такими предложениями.

Компания CSVТ оставляет за собой право формирования предложений по разовым обращениям клиентов, с ценами не ниже базовых цен прайс-листа. Исключением являются случаи ценовой борьбы с предложениями от других производителей светильников (при обязательном предоставлении клиентом подтверждающих данных об этом), и при условии отсутствия на объекте других партнеров компании с предложением продукции CSVТ.



### **Светильники по специальным программам**

Компания CSVT имеет право определения специальных условий для отдельных товарных позиций для всех клиентов CSVT с целью быстрого продвижения и максимального увеличения уровня продаж таких светильников на рынке.



Все отгрузки готовой продукции по адресу партнеров осуществляются с завода CSVT в п. Ишня (Ярославская область, Ростовский район, ул. Чистова, д. 13).

Отгрузка товара производится на основании условий работы с партнером, в день, согласованный и подтвержденный сторонами в письменном виде по электронной почте.

Возможна бесплатная доставка светильников клиентам компании в пределах МКАД. До 10 км от МКАД - для доставок малым транспортом (ФОРД ТРАНЗИТ/ГАЗЕЛЬ). До границ Московского Большого кольца (А-108) - для крупного тоннажного транспорта (фуры типа MAN).

Выгрузка товара производится силами получателя.

По согласованию с отделом логистики CSVT осуществляется бесплатная доставка светильников (до 10 шт. - россыпью, свыше 10 шт. - на паллетах) до транспортных терминалов ТК «Деловые линии» в г. Москва, Ярославль, Королев.

Бесплатная доставка светильников осуществляется от 50 шт. светильников малым транспортом (ФОРД ТРАНЗИТ /ГАЗЕЛЬ) или от 16 европалет (1/2 фуры) - крупно тоннажным транспортом (фура типа MAN).

Доставка продукции заранее согласовывается с отделом продаж CSVT и осуществляется в срок от 2-х до 10-ти рабочих дней, в зависимости от количества существующих заявок на доставку.

Возможна платная доставка светильников (от 100 шт до 32 европалет) собственным транспортом CSVT или наемным транспортом в соответствии с минимальными тарифами перевозчиков на день оформления доставки. Расходы на платную доставку включаются в цену доставляемого товара.



## ОТСРОЧКИ ВОЗВРАТ ТОВАРА

По причинам рыночного характера (низкий ценовой сегмент), наиболее важным параметром продукции (наряду с техническими данными и подтвержденным уровнем качества) считается цена, которую предлагает CSVT на светильники и потолочные системы собственного производства.

Компания использует все имеющиеся у нее возможности для предоставления партнерам и потребителям тех цен, которые позволяют выбрать эту продукцию среди аналогичных предложений на рынке, закупить ее и эксплуатировать в течение длительного периода времени. При этом, практика предоставления наилучших ценовых условий не предусматривает широкое использование кредитования покупателей путем предоставления отсрочек платежа за поставляемый товар.

### **Исключением является:**

- долгосрочная положительная история взаимоотношений с партнером и его подтвержденная кредитная надежность;
- наличие согласованного и постоянно пополняемого крупного складского запаса продукции CSVT.

Для партнеров, удовлетворяющих таким условиям, может быть предоставлена отсрочка платежей за поставленный товар в диапазоне от 7 до 60 календарных дней.

Отсрочка платежей может предоставляться партнеру CSVT при условии:

- подписания Договора поручительства от владельцев бизнеса компании партнера;
- при использовании схемы Факторинга.

Во всех остальных случаях отсрочка платежей за поставленный товар не предлагается.

В отдельных случаях (проектные поставки и необходимость предоставления отсрочки конечному потребителю) данный вопрос регулируется путем предоставления клиенту дополнительных скидок на товар.

При размещении заказов на нестандартное исполнение светильников, CSVT оставляет за собой право требования проведения предоплаты по такому заказу, даже в случае, если партнер имеет отсрочку платежа на стандартный ассортимент продукции CSVT.





## **Возврат товара**

Поскольку CSVТ производит стандартную продукцию массового сегмента, партнеры компании имеют все возможности для ее рыночной реализации, и учитывая положения договора поставки (отгруженный товар является собственностью получателя), обратный возврат отгруженной клиентам продукции не практикуется.

Данное правило также полностью применимо к размещенным заказам на нестандартное исполнение светильников.

Исключением для возврата продукции является подтвержденный факт наличия финансовых затруднений у партнера, имеющего отсрочку платежа в CSVТ, и возврат продукции может быть произведен в счет погашения дебиторской задолженности такого партнера.



## РАБОТА В ПРОЕКТАХ ЗАЩИТА ПРОЕКТОВ

Защита предоставляется только тем партнерам компании, которые активно работают над конкретным проектом и предлагают лицам, принимающим решение о закупке (ЛПР) на объекте именно продукцию CSVТ.

### **Под активной работой понимается:**

- нахождение ЛПР на объекте;
- участие во встречах с клиентом, предложение продукции CSVТ и объяснение преимуществ данной продукции по сравнению с аналогами других производителей;
- контроль происходящего на объекте на всех стадиях реализации проекта;
- постоянное взаимодействие партнера с CSVТ при работе над проектом.

Программа защиты проекта **не предполагает** предоставления эксклюзивного права поставки на проект и предусматривает наилучшие условия **только** в адрес компании, защитившей проект.

CSVТ оставляет за собой право предоставления эксклюзивных условий поставки на отдельные проекты за соответствующим партнером, если такой защиты требуют обстоятельства работы на проекте.

Минимальная необходимая сумма, закладываемая в смету проекта на продукцию CSVТ: **от 300 тыс. руб.** в закупочных ценах клиента.

Условия по защите проекта отличаются в зависимости от типа светильников и объема проведенной партнером работы над проектом, что может влиять на **дополнительную проектную скидку (см. Таблица №1)**.

Защита проектов распространяется только на решения с применением LED светильников CSVТ (в отдельных случаях – на составные варианты, с применением LED продукции и люминесцентных светильников CSVТ).

В некоторых случаях допускается защита нескольких отдельных решений на одном проекте, если такие решения в своей основе базируются на применении разных светильников CSVТ и соответствуют всем остальным требованиям для защиты проекта.

### **Порядок защиты проекта**

1. Проверка наличия проекта в базе защищенных проектов CSVТ. Для этого партнер предоставляет только краткую информацию по названию объекта и его местоположению.



2. Компания CSVТ проверяет данную информацию по базе защищенных проектов и сообщает партнеру.
3. В случае отсутствия проекта в базе защищенных проектов, партнер заполняет Бланк защиты проектов (Приложение №1) и высылает заверенный печатью организации скан бланка в компанию CSVТ.
4. Компания CSVТ вносит информацию в базу защищенных проектов и письменно уведомляет партнера об этом.

**Важно!**

Предоставляемая в Бланке информация должна быть полной, актуальной и верной.

Компания CSVТ оставляет за собой право проверки предоставленной информации по защите проекта.

**CSVТ имеет право отказа в защите проекта в следующих случаях:**

- неполное заполнение Бланка защиты проекта;
- несоответствие информации в Бланке с фактическими данными в части состояния проекта, контактов ЛПР по проекту, хронологии действий партнера по проекту и т. п.

Проект считается закрепленным за партнером только после подтверждения этого факта (по электронной почте) ответственным менеджером CSVТ.

**Программа защиты проектов предусматривает следующие действия партнера:**

- проведение индивидуальных и совместных с CSVТ встреч/переговоров с ЛПР на проекте. **Внимание!** При отсутствии совместной работы на проекте, не гарантируется предоставление дополнительных ценовых преференций (Проектная скидка) для защищенного партнера;
- помощь в подборе светотехнического оборудования (типы светильников и их количество) и обоснование данного выбора продукции ЛПР на объекте;
- поддержание в актуальном состоянии информации о проекте, действиях конкурентов и решениях ЛПР в части выбора поставщиков и оборудования на объекте.



## Обязательства CSVT по поддержке партнера, за которым проведена защита проекта

1. Предоставление необходимых образцов продукции для проведения тестовых сравнений с продукцией конкурентов.
2. Проведение совместных встреч и переговоров сотрудников компании CSVT и сотрудников фирмы-партнера с ЛПП на объекте, с целью:
  - предоставления наиболее полной информации по продукции;
  - предоставления дополнительных гарантий со стороны производителя светильников по качеству продукции или срокам исполнения заказа.
3. Предоставление дополнительной ПРОЕКТНОЙ СКИДКИ на LED продукцию CSVT.
4. Отслеживание (в рамках возможности) похожих запросов по поставкам на проект и уведомление других партнеров о проведенной защите.
5. Возможно предоставление услуг по светотехническому проектированию.

### Проектная скидка

Проектная скидка предоставляется при работе партнера в проекте именно с продукцией CSVT. Такая скидка является дополнительной к текущим условиям работы партнера.

Размер (диапазон) проектной скидки зависит от типа продукции CSVT, участвующей в проекте, количества светильников, объема работы партнера над проектом и предоставляется партнеру в соответствии с Таблицей № 1, в которой указаны предельные величины таких скидок. Проектная скидка предоставляется партнеру CSVT только на конкретный защищенный Партнером проект.

Таблица № 1

ТОВАРНАЯ ГРУППА	Максимальная составная дополнительная проектная скидка	Примечание
	Размер и составляющие проектной скидки	
Люминесцентные светильники, KSP, LED-GR, с БАП VS	нет	
Стандартные LED светильники CSVT	10 % = 5 % (пересчет проекта) + 5 % (реализация проекта)	*
Проектные LED светильники CSVT	16% = 8% (пересчет проекта) + 8% (реализация проекта)	**
	20 % = 12 % (пересчет проекта) + 8 % (реализация проекта)	

\* К стандартным LED светильникам относятся серии: ALUMOGIPS, HIGHTECH, SLIM, SLIM TUBE, АЙСБЕРГ, UNIVERSAL, OPERLUX, AVRORA, VESTA.

\*\* К проектным LED светильникам относятся серии: SPARTA, KROKUS, VOLGA-EU, VOLGA-PL, VOLGA IP20, VOLGA IP20-PL, LIRA, FLORA, FLORA-100, LED-PR.



## **Составная дополнительная проектная скидка предоставляется партнеру**

### **За защиту проекта**

Предоставляется при полном проектировании или адаптации проекта (подбор/пересчет аналогов) в соответствии с порядком защиты проекта (раздел №6).

### **За заложение светильников CSVT в проект**

В данном случае проектная работа партнера может производиться как с начальных стадий при световом проектировании, так и сводиться к изменению существующего светотехнического проекта, сделанного на продукции других производителей, путем подбора аналогов из ассортимента CSVT.

Данная скидка предоставляется дополнительно к проектной скидке за защиту проекта CSVT и может предоставляться партнеру CSVT даже в том случае, если поставку на объект произвела другая компания.

Также скидка **за заложение в проект** может предоставляться конкретным проектантам при проведении ими такой работы (выплачивается по Агентскому договору по результату реализации проекта).

Если в процессе работы над проектом действия по подбору (адаптации) проекта (включая расчет освещенности) проведены силами сотрудников CSVT, скидка (5%) **за заложение в проект** не предлагается.

В рамках поддержки партнера, имеющего защиту поставки на конкретный проект, компания CSVT прилагает максимум усилий по отслеживанию запросов на поставку похожего типа и количества светильников со стороны других партнеров. Перед размещением заказов на поставку партнерам необходимо проверять информацию о том, на какой объект предлагается такая продукция, и нет ли на этом объекте защиты проекта другим партнером.

По причине того, что на многих объектах производится процедура проведения торгов, перед принятием решения по участию в каком-либо тендере с предложением на продукцию CSVT, партнеру CSVT также необходимо удостовериться в отсутствии защиты поставки на объект по которому объявлен тендер.

В случае отсутствия такой проверки со стороны партнера CSVT и осуществления им поставки на проект, защищенный другой компанией, CSVT оставляет за собой право истребования возмещения от такой компании (путем увеличения цен на поставки в адрес этого партнера), для предоставления компенсации недополученной прибыли компании с защищенным проектом.



**CSVТ оставляет за собой право аннулирования защиты проекта за партнером компании в случаях:**

- отсутствия контроля партнером за развитием событий на объекте, которое может привести к потере поставки продукции CSVТ на проект;
- смены ЛПР на объекте и его переориентации на работу с другим партнером CSVТ;
- предоставления партнером на проекте аналогичной (по ценам и типам) продукции других производителей.



Компания CSVТ заинтересована в повышении уровня узнаваемости бренда на рынке светотехники и поддержании положительного отношения всех групп клиентов к продукции компании.

Для решения задачи продвижения бренда и увеличения продаж продукции, компания CSVТ использует комплекс мер маркетингового характера, доказавших свою эффективность и нашедших поддержку со стороны партнеров.

**Список инструментов маркетинговой поддержки включает:**

- информационная обеспечение партнеров компании (предоставление бумажных и электронных каталогов, буклетов, листовок и другой рекламной литературы);
- предоставление образцов продукции партнерам CSVТ;
- проведение обучения сотрудников партнеров по продукции компании;
- автономное и совместное с партнерами CSVТ участие в выставках и мероприятиях рекламного характера;
- проведение трейд-маркетинговых акций;
- компенсация расходов партнеров на продвижение продукции CSVТ;
- предоставление медиа-материалов (видео, фото);
- поддержка технического и маркетингового характера, оказываемая партнерам CSVТ при работе на проектах с конечными потребителями.

**ВНИМАНИЕ:** Образцы светильников приобретаются за полную стоимость по действующему прайс-листу, либо с проектной скидкой (по согласованию).



## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

CSVT берет на себя обязательство предоставления клиентам компании качественной продукции, на согласованных сторонами условиях. При этом, компания прилагает все усилия для выполнения возложенных на себя обязательств в полном объеме и вправе требовать выполнения взятых на себя обязательств со стороны партнеров фирмы.

Наиболее важным параметром выполнения таких обязательств является финансовая дисциплина партнеров, имеющих отсрочку платежей за поставленный товар.

CSVT оставляет за собой право изменять или прекращать рабочее взаимодействие с теми компаниями, которые нарушают свои обязательства в части финансовой дисциплины, минимальных объемов работы или других существенных условий, характеризующих партнерские отношения сторон.





## РАБОТА С РЕКЛАМАЦИЯМИ

В случае появления неисправностей в процессе эксплуатации продукции, CSVТ практикует следующий порядок работы по решению проблемы:

1. Бракованный товар отправляется Покупателем на завод CSVТ на экспертизу (транспортные расходы – за счет Покупателя, если иное не согласовано сторонами). Экспертиза проводится до 5 рабочих дней.

По итогам экспертизы:

- если выявленный брак - производственный, осуществляется его замена или ремонт и отправка покупателю вместе с последующей поставкой товара, на согласованных сторонами условиях доставки товара. Затраты на транспортировку брака на завод компенсируются Покупателю путем предоставления скидки в размере стоимости транспортировки при последующих поставках продукции;
- если выявлено, что светильники вышли из строя по вине Покупателя, ремонт или замена брака – не осуществляется, брак возвращается Покупателю в том же виде, в каком был предоставлен на экспертизу (затраты Покупателя при доставке брака на завод – не компенсируются).

2. При отправлении брака на завод CSVТ необходимо заполнить рекламационный Акт возврата некачественной продукции (приложение № 2).

3. При вынесении решения о замене/ремонте брака, Покупателем предоставляется расходная накладная (форма ТОРГ-12) или универсальный передаточный документ УПД (со статусом «2») с пометкой «возврат товаров» и на их основании поставщиком (компания CSVТ) будет выставлена корректировочная счет-фактура. Светильники на замену бракованным оформляются заказом в обычном порядке.



## РАБОТА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

### **Основными функциями региональных представителей CSVT являются:**

- работа с представителями проектных организаций по применению продукции CSVT;
- проведение обучения по продукции CSVT для сотрудников партнеров CSVT;
- участие в мероприятиях маркетингового характера в регионах (выставки и т. п.);
- оказание помощи клиентам по светотехническому проектированию;
- автономное или совместное с партнером CSVT участие во встречах с ЛПР на объектах, на которых предлагается продукция компании;
- информационная и техническая поддержка партнеров при работе над проектами.

На данный момент в компании CSVT есть региональный представитель в г. Москва.

## Приложение №1

Исх. \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Генеральному директору  
ЗАО «Центрстройсвет»  
Халатову А. О.  
От (наименование компании)

## Форма защиты проекта

Настоящим письмом просим Вас произвести защиту объекта:

1. Наименование объекта
2. Адрес объекта:
3. Заказчик-застройщик: (Название компании, ИНН)
4. Ген. подрядчик: (Название компании, ИНН)
5. Суб. подрядчик: (Название компании, ИНН)
6. Контактное лицо на объекте, с которым работает партнер: (ФИО, должность, телефон)
7. Срок действия защиты проекта (срок реализации проекта):
8. Работа, проведённая и ведущаяся компанией: (хронология действий партнера с датами):  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9. Предварительный перечень применяемой продукции:

№ п/п	Наименование	Количество, шт.	Цена продажи клиенту
1			
2			
3			
4			

Исполнитель: (ФИО ответственного сотрудника партнера)

Моб. Тел.:

Дата:

М. П.

Приложение №2

**АКТ****возврата некачественного товара**

№ \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

ЗАО «Центрстройсвет», ИНН 7710756002, 152120, Ярославская область, Ростовский район, Рп Ишня, ул. Чистова, д.13, именуемое в дальнейшем "Поставщик", в лице

\_\_\_\_\_,

(должность, Ф.И.О.)

действующего на основании \_\_\_\_\_, с  
одной стороны, и

\_\_\_\_\_

(наименование организации, ИНН, юридический адрес)

именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице

\_\_\_\_\_,

(должность, Ф.И.О.)

действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», а по  
отдельности «Сторона», составили настоящий Акт о нижеследующем:

## 1. Во исполнение п.5.2.1 Договора поставки

\_\_\_\_\_

(номер и дата договора)

(Далее – «Договор»), заключенного между сторонами, Покупателем обнаружены следующие недостатки в  
товаре, поставленном Поставщиком:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Покупатель возвращает Поставщику некачественный товар, полученный по

\_\_\_\_\_

(документ (счет-фактура или УПД), номер и дата документа)

в следующем ассортименте (указанным в документах) и количестве:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. Настоящий акт составлен в 2 (двух) экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для  
каждой Стороны.

## ПОДПИСИ СТОРОН:

**Поставщик:**

\_\_\_\_\_/

(подпись, Ф.И.О.)

« \_\_\_\_ »

20 \_\_\_\_ г.

М.П.

**Покупатель:**

\_\_\_\_\_/

(подпись, Ф.И.О.)

« \_\_\_\_ »

20 \_\_\_\_ г.

М.П.