ОРИГИНАЛ

|  |
| --- |
| **I – Preamble** |

**1.1 Airpac International**

API is a company specialized in renewable energies, and more specifically in the conception, manufacturing and sales of heat pumps for housing heating systems and domestic sanitary water.

Represented by M. Frederic MARTIN, API is willing to expand its sales territory, most importantly in Russia.

**1.2 GREENBUILD**

The company has specialized in the distribution of products in the fields of housing heating and sanitary water using the heat pumps technology. Represented by M. Skljar ANDREJ.

**1.3 Introduction**

This undersigned commitment is to be settled for a period of 1 year, until end of January 2018. Its purpose is to determine the roles and responsibilities of each party concerning the collaboration they wish to undertake with no delay.

In the first place, it is about observing each other's methods, implementing them and pointing out what needs to be improved.

In the second place, it is about creating a "business history\* together, in selling API products, so that, when we reach the term, of this commitment, we have figures on which to base future negotiations for a longer term contract.

**1.4 Collaboration**

API and GB agree to collaborate technically as well as commercially in the sole goal to sell the range of heat pumps as determined in this commitment, on the Russian territory.

And after it has declared that the appointing of moral persons is as reported on the first page, and that the appointed representatives have the necessary mandate power for the present to be effective from a judicial point of view,

It has been then decided:

|  |
| --- |
| **II – Subject of the commitment** |

**2.1 Range of product to be sold**

- Geothermal range water/water for housing heating and production of sanitary hot water

* Air source range air/water for housing heating and production of sanitary hot water,
* Geothermal water heater and air extraction water heater.
* Any other range conceived and sold by API that both parties agree to add to this list for Russia.

**2.2 Brand to be sold**

Both parties agree that the above list of products will be sold in Russia under the brand Airpac International exclusively.

All documentations, advertising concerning these products will necessarily mention the brand Airpac International.

|  |
| --- |
| **III – Clauses** |

**3.1 Sales license and territorial protection**

GB will sell on the entire territory of Russia but with no exclusivity granted in the first place. After a year, and if the development of GB activities on the entire territory of Russia has gone positive, exclusivity could be granted.

|  |
| --- |
| **IV - Duties of GB** |

**4.1 Sales partners (customers)**

GB will search for potential partners (potential customers and prescribes) and also assure the transfer of competences (training sessions). GB will then engage the activation of their network and the after-sales service. Any commumcation, mailing... to the sales partners will be done by GB.

**4.2 Support to partners (customers)**

Except the base training, GB supports the partners, makes all documentation for development of the market of products concerned available to them. Written information is periodically up-dated and, according to the needs, completed by supplementary indications given verbally. Independently of this, GB remains at the disposal of the partners for searches of advertising, and this especially during the starting period. GB, in agreement with API, will look for technical stations which will step in on the sales territory defined, to assure the operations of startup, after-sales and maintenance.

**4.3 Web site / Documentation / Technical data**

API makes all necessary documentations and technical datas available, GB will help API in the validation of translations in Russian of web site, documentations and technical datas. Documentations are printed by API and supplied to GB and given to sales partners free of charge.

**ПЕРЕВОД**

|  |
| --- |
| **I – Преамбула** |

**1.1 Airpac International**

API - компания, специализирующаяся на возобновляемых источниках энергии, а именно на разработке, производстве и продаже тепловых насосов для домашних систем отопления и внутреннего коммунально-бытового водоснабжения.

Компания API в лице Г. Фредерика Мартина, желает расширить территорию продаж, в частности на территорию России.

**1.2 GREENBUILD**

Компания специализируется на распространении товаров, связанных с домашними системами отопления и коммунально-бытовым водоснабжением, и использующих технологию тепловых насосов. Представитель Г. Скляр Андрей.

**1.3 Введение**

Данное нижеподписанное обязательство действительно в течение 1 года, до конца января 2018. Его целью является определение роли и обязанностей каждой стороны относительно сотрудничества, которое они желают начать немедленно.

Во-первых, сотрудничество состоит в изучении методов работы, их применения и указании на то, что следует улучшить.

Во-вторых – в создании совместной "истории бизнеса", в продаже продуктов компании API, так, чтобы к концу срока действия этого обязательства, у нас были данные, на основании которых можно базировать дальнейшие переговоры относительно более долгосрочного контракта.

**1.4 Сотрудничество**

API и GB соглашаются сотрудничать технически и коммерчески с целью продать серию тепловых насосов как определено в данном обязательстве, на территории России. И после заявления о том, что назначение юридических лиц было осуществлено так, как отмечено на первой странице, а также, что назначенные представители в настоящее время обладают необходимыми полномочиями, действительными с юридической точки зрения,

было решено:

|  |
| --- |
| **II – Предмет обязательства** |

**2.1 Перечень товара для продажи**

- Серия геотермальных продуктов типа вода-вода – для отопления зданий и горячего водоснабжения.

- Серия воздушных продуктов типа воздух-вода - для отопления зданий и горячего водоснабжения.

- Геотермальные водонагреватели и воздушные водонагреватели.

- Любой другой ассортимент продуктов, разработанных и продаваемых компанией API, который обе стороны согласятся добавить к этому списку для России.

**2.2 Торговая марка для продаж**

Обе стороны соглашаются, что вышеупомянутый перечень продуктов будет продаваться в России эксклюзивно под торговой маркой Airpac International.

Вся документация и реклама, касающаяся этих продуктов, обязательно будет содержать название торговой марки Airpac International.

|  |
| --- |
| **III – Условия** |

**3.1 Коммерческая лицензия и территориальная протекция**

Компания GB будет продавать продукт на всей территории России, но в первое время без предоставления эксклюзивного права на продажу. По истечении года, и при условии положительного развития деятельности GB по всей территории России, может быть предоставлено эксклюзивное право на продажу.

|  |
| --- |
|  **IV – ОБЯЗАННОСТИ GB** |

**4.1 Коммерческие партнеры (клиенты)**

**GB** будет искать потенциальных партнеров (потенциальных клиентов), а также обеспечивать обучение (учебные семинары). И займется налаживанием собственной сети и гарантийным обслуживанием. Любое общение и переписка с коммерческими партнерами будет проводиться компанией **GB**.

**4.2 Поддержка партнеров (клиентов)**

Кроме обучения, **GB** будет поддерживать партнеров, обеспечивая их всей необходимой документацией для развития рынка интересующих их продуктов. Письменная информация будет периодически обновляться и, при необходимости, дополняться вспомогательными устными указаниями. Кроме того, **GB** будет помогать партнерам с рекламой, особенно на начальном этапе. **GB**, при согласии API, будет подбирать технические станции, которые на определенной коммерческой территории обеспечат запуск, гарантийное и послегарантийное обслуживание.

**4.3 Вебсайт / Документация / Технические данные**

Компания API обеспечивает всю необходимую документацию и технические данные, а **GB** помогает API осуществить перевод вебсайта, документации и технических данных на русский язык. Вся документация, издаваемая компанией API, предоставляемая **GB** и передаваемая коммерческим партнерам будет бесплатной.