

Партнерская программа в сегменте Микро-Малый Бизнес Общества с ограниченной ответственностью «Технологии Отраслевой Трансформации» на 2024 год

1. ВВЕДЕНИЕ

Партнёрская Программа предназначена для потенциальных Партнёров по Продуктам ООО «ТОТ» (далее – Компания, Сбераналитика) и определяет политику Компании в отношении совместного продвижения и реализации Продуктов Компании, по агентской схеме в сегменте Микро-Малый бизнес.

Реализация Партнерской Программы обусловлена необходимостью развития продаж продуктов Сбераналитики, через Партнеров, имеющих в своей партнерской базе количество партнеров из сегмента Микро-Малый бизнес, соответствующее Таблице № 1 настоящей Программы.

Настоящая Партнёрская программа устанавливает требования к верифицированным Партнёрам, порядок присвоения статуса, виды статусов, возможности, предоставляемые Партнёрам Компании, порядок подтверждения статуса Партнёра и прекращения участия Партнера в Партнёрской программе.

Цели программы:

- Классификация Конечных клиентов из сегмента Микро-Малый бизнес;
- Привлечение Конечных клиентов из сегмента Микро-Малый бизнес с помощью Партнеров по агентской схеме, для продажи Продуктов Компании;
- Увеличение количества Конечных Клиентов из сегмента Микро-Малый бизнес, которые приобрели Продукты Компании через Партнеров по агентской схеме;
- Увеличение узнаваемости Продуктов Компании в сегменте Микро-Малый бизнес, с помощью каналов сбыта Партнеров.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Сделка – фактическое заключение договора на реализацию Продукта между Компанией и Конечным Клиентом.

Базовая цена – цена Продукта Компании для Конечного Клиента, к которой применяется расчет агентского вознаграждения для Партнера. Базовая цена может быть сформирована Компанией на основе оценки стоимости параметров технического задания или действующих тарифов. Компания вправе устанавливать Базовую цену на свое усмотрение.

Агентское вознаграждение – размер в % (процентах) от суммы сделки, который устанавливается в Агентском договоре для Партнеров в зависимости от статуса Партнера, предусмотренного настоящей Партнерской программой.

Компания – ООО «ТОТ».

Конечный Клиент – Контрагент, желающий купить или уже купивший Продукты, осуществляющий эксплуатацию Продукта или использующий услуги Компании в соответствии с их функциональным назначением, без права передачи информации, полученной в любом виде по Сделке, третьим лицам.

Партнёр – Контрагент, заключивший с Компанией Агентский договор и осуществляющий продвижение Продуктов и Сервисов Компании с целью, их дальнейшей закупки Конечными пользователями непосредственно у Компании.

Партнёрская программа в сегменте Микро-Малый Бизнес – документ, в котором зафиксированы требования к Партнёрам, порядок присвоения партнёрского статуса, виды партнёрских статусов, возможности, предоставляемые Партнёрам Компании, порядок подтверждения статуса Партнёра и прекращения участия Партнера в Партнёрской программе в сегменте Микро-Малый Бизнес.

Агентский договор – договор, присоединяющий Контрагента к Партнерской программе Компании, закрепляющий статус Партнёра, позволяющий продвигать Продукты Компании в целях их закупки Конечными пользователями непосредственно у Компании.

Продукты – аналитическое решение, предоставление доступа к сервису (ПО) или к базе данных, отчет, презентация или иной программный продукт Компании, имеющий для компании коммерческую ценность и реализуемый Компанией в целях удовлетворения потребностей Конечных клиентов.

Процедура верификации – совокупность мероприятий, проводимых Контрагентом для получения статуса Партнёра, список которых указан в разделе 3 настоящей Партнерской программы.

3. ПРОЦЕДУРА ВЕРИФИКАЦИИ

3.1. Контрагент, заинтересованный в присоединении к Партнерской программе обязан:

3.1.1. Предоставить на адрес сотрудника Компании mmb@sberanalytics.ru заверенные скан-копии следующих документов:

- свидетельство ИНН;
- свидетельство ОГРН;
- решение или протокол о назначении руководителя;
- учредительные документы юридического лица;
- корпоративный договор (при наличии);
- доверенность (если договор подписывает лицо по доверенности);

3.2.2. Провести презентацию о компании и основных направлениях деятельности, о собственных и партнерских продуктах, потенциальной клиентской базе и наличии ресурсов для реализации продуктов (команды продаж). Формат презентации определяется по согласованию с представителем Контрагента, заинтересованного в присоединении к Партнерской программе.

3.2.3. Предоставить список Конечных клиентов из клиентской базы потенциального Партнера.

3.2.3. Компания рассматривает информацию, представленную Контрагентом, в течение 30 (тридцати) календарных дней и в указанный срок направляет Контрагенту уведомление о присвоении статуса Партнера или об отказе в присвоении статуса Партнера без указания причин отказа.

4. ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

4.1. В Программе участвуют Продукты Компании, актуальный перечень которых опубликован на сайте <https://sberanalytics.ru/>

- 4.2. Право на продвижение Продуктов Компании имеют только Партнёры, прошедшие Процедуру верификации и подписавшие Агентский договор.
- 4.3. Максимальная сумма одной Сделки, не может превышать 300 000 рублей без НДС. Если Продукт Компании подлежит обложению НДС, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, то НДС начисляется сверх указанной суммы.
- 4.4. Компания имеет право отказать в присвоении статуса Контрагенту без указания причин и/или лишить статуса Партнёра при несоблюдении Агентского договора или настоящей Партнёрской программы в сегменте Микро-Малый Бизнес.
- 4.5. Основанием для исключения Партнёра из Партнерской программы могут служить:
- 4.6.1. Неисполнение или нарушение Партнёром условий Партнёрской программы в сегменте Микро-Малый Бизнес и/или Агентского договора.
- 4.6.2. Наличие у Партнёра просроченной дебиторской задолженности перед Компанией.
- 4.6.3. Подтверждённые факты нарушения деловой этики, нанесение вреда репутации Компании, нарушение условий антикоррупционной оговорки.

5. ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ И КОНЕЧНЫЕ КЛИЕНТЫ

5.1 Целевыми Партнерами Компании, являются компании имеющие в своей партнерской базе количество конечных клиентов из сегмента Микро-Малый Бизнес, соответствующее классификации, приведенной в Таблице 1 настоящей Партнерской программы В рамках Компании применяется следующая классификация Партнеров по Статусам:

Таблица 1

<i>Описание Статуса Партнера</i>	<i>Кол-во конечных клиентов в партнерской базе</i>
Базовый Партнер (Basic)	Менее 1 000
Средний Партнер (Medium)	От 1 000 до 3 000
Крупный Партнер (Large)	Более 3 000

5.2 Критерии сегментации Конечных клиентов в направлении Микро-Малый Бизнес:

- Микро-бизнес – компании с годовым оборотом до 120 млн. руб.
- Малый-бизнес – компании с годовым оборотом до 800 млн. руб.

5.3 Потенциальным Партнером может быть любое юридическое лицо – резидент Российской Федерации, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, которые соответствуют установленным требованиям и используют налоговый режим ОСНО/УСН.

5.4 Потенциальный Партнер должен соответствовать следующим обязательным требованиям:

- наличие прав на подписание Агентского договора;
- соответствие требованиям, установленным законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставку продукции, являющейся предметом программы (наличие необходимых лицензий или свидетельств о допуске на поставку продукции, наличие членства в СРО, наличие исключительного права на Продукцию).

- отсутствие процесса ликвидации, реорганизации Партнера;
- отсутствие инициации партнера признания его несостоятельным (банкротом) или решения арбитражного суда о признании партнера несостоятельным (банкротом) и об открытии конкурсного производства (или о применении одной из процедур (для юридических лиц: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление; для граждан: реструктуризация долгов гражданина, реализация имущества гражданина). Под инициацией партнером признания его несостоятельным понимается: уведомление юридического лица о намерении обратиться с заявлением о признании его банкротом путем включения его в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц; обращение индивидуального предпринимателя или физического лица с заявлением в суд о признании его банкротом или с заявлением во внесудебном порядке
- потенциальный Партнер, его дочернее или контролирующие лица и их представители не включены в списки Росфинмониторинга о причастности к экстремистской деятельности или терроризму, распространению оружия массового уничтожения в соответствии с положениями абзаца второго пункта 2 статьи 6 Федерального закона от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- потенциальный Партнер, его дочернее или контролирующие лица и их представители не включены в перечни физических и юридических лиц, в отношении которых введены специальные экономические меры в связи с недружественными действиями в порядке, определенном Постановлением Правительства РФ от 1 ноября 2018 г. N 1300 "О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 22 октября 2018 г. N 592;
- потенциальный Партнер, его дочернее или контролирующие лица и их представителей не включены в реестр иностранных агентов Минюста России;
- потенциальный Партнер, его дочернее или контролирующее лицо не привлекались к административной ответственности за незаконное вознаграждение по статье 19.28 КоАП РФ. Под контролирующим лицом признается лицо, имеющее право прямо или косвенно (через подконтрольных ему лиц) распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации и (или) на основании договоров доверительного управления имуществом, и (или) простого товарищества, и (или) поручения, и (или) акционерного соглашения, и (или) иного соглашения, предметом которого является осуществление прав, удостоверенных акциями (долями) подконтрольной организации, более 50 процентами голосов в высшем органе управления подконтрольной организации либо право назначать (избирать) единоличный исполнительный орган и (или) более 50 процентов состава коллегиального органа управления подконтрольной организации;
- отсутствие решения о приостановлении деятельности потенциального Партнера в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на дату подачи документов;
- отсутствие решения суда, административного органа о наложении ареста на имущество потенциального Партнера (отсутствие возбужденного исполнительного производства о наложении ареста), стоимость которого составляет двадцать пять процентов балансовой стоимости активов и более;
- отсутствие у потенциального Партнера недоимки по налогам, сборам, задолженности по иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации (за

исключением сумм, на которые предоставлены отсрочка, рассрочка, инвестиционный налоговый кредит в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, которые реструктурированы в соответствии с законодательством Российской Федерации, по которым имеется вступившее в законную силу решение суда о признании обязанности заявителя по уплате этих сумм исполненной или которые признаны безнадежными к взысканию в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах) за прошедший календарный год, размер которых превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов потенциального Партнера, по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период;

- отсутствие у потенциального Партнера – у руководителя (его представителя), либо членов коллегиального исполнительного органа, лица, исполняющего функции единоличного исполнительного органа, или главного бухгалтера юридического лица – Участника судимости за преступления в сфере экономики (глава 22 УК РФ) и (или) преступления, предусмотренные ст. 289, 290, 291, 291.1, 159, 173.1, 174 Уголовного кодекса Российской Федерации (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята), а также неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, которые связаны с оказанием услуг, являющихся предметом Агентского договора, и административного наказания в виде дисквалификации;

- отсутствие потенциального Партнера в реестре недобросовестных Поставщиков, предусмотренном Федеральными законами от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

- отсутствие руководителя (его представителя), либо членов коллегиального исполнительного органа, лица исполняющего функции единоличного исполнительного органа, главного бухгалтера потенциального Партнера в реестре дисквалифицированных лиц Федеральной налоговой службы Российской Федерации;

- отсутствие вступивших в законную силу судебных решений о расторжении договоров в связи с существенным нарушением потенциальным Партнером обязательств по ним за 2 (два) последних года до даты подачи документов;

- отсутствие действующих решений ФНС о приостановлении операций по счетам партнера;

- в отношении потенциального Партнера за текущий календарный год и 2 (два) предшествующих отсутствуют исполнительные производства, завершенные в связи с невозможностью установить местонахождение должника либо его имущества;

- доменное имя сайта, указатель страницы сайта или сетевой адрес потенциального Партнера не включены в реестр Роскомнадзора в качестве содержащих информацию, распространение которой в Российской Федерации запрещено;

- потенциальный Партнер представлял финансовую и налоговую отчетность за последний и предыдущий отчетные периоды (в случае, если участник зарегистрирован в ЕГРЮЛ более 3 лет назад). Бухгалтерская отчетность партнера за последний отчетный год не с нулевыми показателями.

5.5 В качестве Партнера Компания рассматривает Контрагентов, осуществляющих следующие направления деятельности, но не ограничиваясь ими:

5.5.1 Контрагенты, предоставляющие сервисы/услуги/доступы к IT платформам/товары, розничным партнерам в разных товарных сегментах: бытовая электроника, сотовая связь и оборудование, одежда, и прочие товары народного потребления (далее – ТНП).

5.5.2. Контрагенты, имеющие развитую франчайзинговую сеть, которая состоит из клиентов сегмента ММБ. (Пример: операторы мобильной связи, торговые точки входящие в известные торговые сети, точки быстрого питания, и т.д.)

5.5.3. Контрагенты, являющиеся маркетплейсами, через которые Конечные Клиенты из осуществляют продажи ТНП.

5.5.4. Контрагенты, являющиеся маркетплейсами, которые работают по принципу лидогенерации, использующие рекламные инструменты, а также собирающие данные по клиентам, которые заинтересованы в различных сервисах и услугах, посредством сети Интернет.

5.5.5. Контрагенты, являющиеся брокерами финансовых услуг в сегменте Малый Средний Бизнес, которые привлекают клиентов в банки-партнеры на различные финансовые услуги.

5.5.6. Контрагенты, обеспечивающие продажи через собственных агентов, которые продают различные услуги, сервисы и товары, с доставкой до конечного клиента. Например, продажа страховых продуктов, услуг, и товаров по подписке.

6. УСЛОВИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ –

6.1. За продвижение Продуктов Компании Партнером Компания выплачивает Агентское вознаграждение в порядке и на условиях, предусмотренных соответствующим Агентским договором и в соответствии с настоящей Партнерской программой.

6.2. Базовое агентское вознаграждение по Продуктам Компании, выраженное в проценте от объема продаж по привлеченным Конечным клиентам, составляет:

<i>Наименование</i>	<i>Кол-во клиентов в партнерской базе</i>	<i>Размер вознаграждения</i>
Базовое Агентское вознаграждение от объема продаж по привлеченным конечным клиентам для Базового Партнера	Менее 1 000	до 30%
Агентское вознаграждение от объема продаж по привлеченным конечным клиентам для Среднего Партнера	От 1 000 до 3 000	до 40%
Агентское вознаграждение от объема продаж по привлеченным конечным клиентам для Крупного Партнера	Более 3 000	до 50%

6.3. В дополнение к базовому агентскому вознаграждению, предусмотрено дополнительное агентское вознаграждение от объема продаж по Продуктам Компании, которое выплачивается за достижение результатов по объему продаж за определенный период времени согласно Таблице 2.

Таблица 2

Объем продаж (совокупность заключенных сделок)	Размер бонуса
При достижении объема выручки 5 млн. руб. в год	5%
При достижении объема выручки 10 млн. руб. в год	10%

6.4. Совокупный уровень Агентского вознаграждения, предусмотренного пунктами 6.1. и 6.2 настоящей Партнерской программы, и определенного в Агентском договоре с Партнером не может быть более 50%. В случае, если базовое Агентское вознаграждение Партнера от объема продаж по привлеченным конечным клиентам составляет 50 %, дополнительное агентское вознаграждение Партнеру не выплачивается.