

## **ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА**

### **АО «ФИНТЕХ»**

#### **1. ВВЕДЕНИЕ**

Цель данного документа описать принципы взаимодействия Акционерного общества «Финансы, Информация, Технология» (далее по тексту – компания, АО «ФИНТЕХ») и ее Партнеров в части продвижения технологии «СинтезМ».

#### **2. КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ**

Стать Партнером АО «ФИНТЕХ» можно при выполнении следующих обязательных условий:

1. Наличие в штате не менее 2 (двух) обученных специалистов с действующими сертификатами администраторов «СинтезМ» в течение всего срока его действия. Проведение обучения специалистов по курсу администратора «СинтезМ» должно осуществляться в АО «ФИНТЕХ».

2. Отсутствие потенциального Партнера в черном списке АО «ФИНТЕХ». Черный список – внутренний документ АО «ФИНТЕХ», содержащий информацию о недобросовестных Партнерах АО «ФИНТЕХ». В этот список вносятся компании по следующим причинам:

a. Нарушение исключительных прав АО «ФИНТЕХ» (в том числе поставка продукции при отсутствии действующего лицензионного договора или с нарушениями условий лицензионного договора и т.п.).

b. Невыполнение договорных обязательств перед конечным заказчиком в части передачи прав, выполнения работ по внедрению, техническому сопровождению продукции АО «ФИНТЕХ».

c. Регулярные жалобы конечных заказчиков на низкий уровень обслуживания (сервисного, технического и организационного) Партнером.

d. Непогашенная в течение 6 месяцев просроченная дебиторская задолженность перед АО «ФИНТЕХ».

В случае соответствия приведенным условиям юридическое лицо может рассчитывать на подписание с АО «ФИНТЕХ» Партнерского соглашения. Только лицо, заключившее Партнерское соглашение, считается авторизованным Партнером АО «ФИНТЕХ».

#### **3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ**

1. Существует разделение клиентов, с которыми работают партнеры АО «ФИНТЕХ» на категории:

a. Собственные клиенты партнера — это клиенты, найденные партнером в процессе своей деятельности.

b. Ассоциированные клиенты — это клиенты, которые покупают «СинтезМ» благодаря результатам деятельности АО «ФИНТЕХ» или других партнеров. Также к таким клиентам относятся клиенты, передаваемые Партнерам менеджерами АО «ФИНТЕХ» на стадии готовности закупки. Готовность закупки определяется сроком от момента передачи информации о клиенте партнеру до непосредственно проведения закупочных мероприятий (начало конкурса/аукциона/котировки, подписание договора и т.п.). Срок устанавливается

– 90 календарных дней. В случае если Партнер согласился работать с ассоциированным клиентом и не провел необходимых мероприятий по организации сделки (подготовка заявки, коммерческого предложения, договора), он может быть помещен в черный список.

2. Партнер имеет право на следующие типы суммируемых скидок: партнерскую, количественную. Общая скидка при закупке для собственных клиентов рассчитывается как сумма перечисленных скидок на момент заказа Партнером продукции в АО «ФИНТЕХ». Скидка на закупку для ассоциированных клиентов формируется на базе фиксированной Партнерской скидки, составляющей 10% для базовых групп продуктов.

3. Партнерская скидка начинается с 10%. Партнерская скидка рассчитывается в зависимости от объемов закупок в АО «ФИНТЕХ» за предыдущий календарный год (окончание расчетного периода 31 декабря). Расчет ведется на основании финансовых средств, поступивших на расчетные счета АО «ФИНТЕХ». Объемы закупки для собственных клиентов Партнера влияют на величину Партнерской скидки на все группы продукции в соответствии со шкалой, прописанной в Партнерском соглашении.

4. Количественная скидка учитывается и действует только в рамках единовременной закупки для соответствующего клиента Партнёра (конечного заказчика). В случае единовременной закупки продукции для разных конечных заказчиков количественная скидка не суммируется. Количественная скидка действует как для собственных клиентов Партнера, так и для ассоциированных клиентов.

5. Скидка партнёра на поставку сертификатов совместной технической поддержки собственным клиентам рассчитывается по отдельной шкале расчёта партнёрской скидки, начинается с 40% и может достигать 60%.

6. Скидка партнёра на поставку сертификатов прямой технической поддержки собственным клиентам составляет 20%.

7. Скидка партнёра на поставку сертификатов совместной технической поддержки ассоциированным клиентам составляет 50%.

8. Скидка партнёра на поставку сертификатов прямой технической поддержки ассоциированным клиентам составляет 10%.

9. При формировании для конечного заказчика (собственного клиента Партнера) специальной цены, Партнерская скидка на закупки по этим специальным ценам формируется отдельно и не зависит от шкалы скидок, прописанной в Партнерском соглашении. Закупки по специальным ценам для собственных клиентов Партнера суммируются в объем закупок, влияющих на величину Партнерской скидки, прописанной в Партнерском соглашении.

Таблица формирования скидок для разных типов продукции по видам заказчика:

Вид Заказчика	Тип продукции	Партнерская скидка, %	Количественная скидка
Собственный	Программное обеспечение (ПО)	10-50 (Партнерское соглашение)	Прайс-лист
	Совместная техническая поддержка	40-60 (Партнерское соглашение)	Прайс-лист
	Прямая техническая поддержка	20	Прайс-лист
Ассоциированный	Программное обеспечение (ПО)	10	Прайс-лист
	Совместная техническая поддержка	50	Прайс-лист
	Прямая техническая поддержка	10	Прайс-лист

#### 4. СТАТУС ПАРТНЁРА И РАСЧЁТ ПАРТНЕРСКОЙ СКИДКИ

1. Стартовый статус партнёра «Стандарт».
2. Стартовая партнерская скидка составляет 10%.
3. Статус партнёра и размер партнерской скидки определяется общим объемом закупленной Продукции у Производителя за предыдущий период (по умолчанию календарный год, окончание 31 декабря).
4. Статус партнёра и размер партнерской скидки могут быть изменены внутри периода, в случае если объём закупленной Продукции в текущем периоде позволяют партнёру претендовать на новый статус и увеличение партнёрской скидки. Смена статуса и увеличение скидки оформляется дополнительным соглашением.
5. Партнерская скидка назначается отдельно для разных групп Продукции.

Таблица расчета Партнерской скидки:

Объем закупленной Продукции за предыдущий период., млн. руб.	Статус партнёра	Группа Продукции / Скидка, %		
		ПО	Совместная ТП	Прямая ТП
5<	Стандарт	10	40	20
5-15	Серебряный	30	60	20
15-35	Золотой	40	60	20
>35	Платиновый	50	60	20

6. Окончательно согласованные сторонами цена и ассортимент Продуктов в рамках одного Договора фиксируется в счетах на оплату и в товарных накладных.

#### 5. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

1. Стандартные условия предусматривают 100% предоплату.
2. Возможен вариант поставки продукции (передачи права) до 100%-ой оплаты. В этом случае условия оплаты (величина предоплаты, сроки окончательной оплаты или график платежей) и поставки (сроки поставки) фиксируются в отдельно подписываемом самостоятельном договоре. При этом максимальный срок погашения возникающей дебиторской задолженности не может превышать 120 календарных дней, а сумма возникающей и существующей дебиторской задолженности не может превышать 50% от объема закупок за предыдущий календарный год (окончание периода 31 декабря). АО «ФИНТЕХ» оставляет за собой право предоставления сроков и суммы дебиторской задолженности больше указанных.
3. Условия поставки – самовывоз со склада компании АО «ФИНТЕХ» в г. Москва. В случае если Партнер заказывает необходимость доставки продукции по указанному им адресу, то стоимость доставки, страховки и т.п. оплачивает Партнер.

#### 6. РЕЗЕРВИРОВАНИЕ СДЕЛОК

Резервирование сделок – процедура, направленная на успешное завершение сделок между партнерами АО «ФИНТЕХ» и конечными заказчиками.

1. Процедура резервирования подразумевает исчерпывающее информирование АО «ФИНТЕХ» Партнером о предстоящей сделке. Информация должна включать точное

наименование заказчика, точную спецификацию сделки (с точки зрения продукции АО «ФИНТЕХ»), точные сроки сделки (с точностью до дня) между Партнером и конечным заказчиком, точные сроки закупки (с точностью до дня) продукции Партнером у АО «ФИНТЕХ», с учетом раздела «УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ». Данная информация должна передаваться в АО «ФИНТЕХ» заблаговременно для обеспечения складского запаса, планирования работ по созданию продукции, финансового планирования.

2. В случае своевременного резервирования (своевременное резервирование означает резервирование, произведенное в сроки, позволяющие АО «ФИНТЕХ» произвести работы по созданию готовой продукции. Минимальный срок резервирования – 30 календарных дней до совершения сделки между Партнером и конечным заказчиком) Партнер сможет гарантированно получить зарезервированную продукцию в согласованные с АО «ФИНТЕХ» сроки с текущей Партнерской скидкой по ценам, действующим на момент резервирования.

3. В случае, если резервирование не производилось или производилось несвоевременно, то срок поставки продукции от АО «ФИНТЕХ» Партнеру может составлять от 60 календарных дней (конечный срок зависит напрямую от объема и структуры сделки). Срок поставки может быть сокращен при возможности проведения АО «ФИНТЕХ» внеплановых работ по созданию продукции, но Партнерская скидка в этом случае составит не более 2%. АО «ФИНТЕХ» оставляет за собой право не снижать Партнерскую скидку.

4. АО «ФИНТЕХ» оставляет за собой право потребовать у Партнера обеспечительный взнос при резервировании сделки. При этом выполнение и требования пунктов 1 и 2 данного раздела остаются обязательными условиями. В случае если сделка состоится данный взнос идет в зачет уплаты стоимости продукции АО «ФИНТЕХ». В противном случае данный взнос Партнеру не возвращается. Размер обеспечительного вноса составляет для Программных компонентов – 5% стоимости в рекомендуемых ценах, рассчитываемых на основании, действующего на момент резервирования, прайс-листа АО «ФИНТЕХ».

5. Подтверждением резервирования сделки могут выступать либо письменное признание АО «ФИНТЕХ» о приеме резервирования, либо оплата Партнером обеспечительного вноса на основании выставленного АО «ФИНТЕХ» счета в течение 3 рабочих дней с даты выставления счета.

6. Резервирование сделки автоматически снимается, если Партнер не произвел закупку зарезервированной продукции в течение 30 календарных дней с даты, указанной им как точный срок закупки продукции при резервировании. При этом обеспечительный взнос (если он оплачивался) Партнеру не возвращается.

## **7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ**

1. АО «ФИНТЕХ» обязана информировать Партнеров об изменениях в Партнерской политике, ценовой политике, продуктовых изменениях. Сроки информирования об изменениях в ценовой политике, партнерской программе составляют не менее чем 14 календарных дней до их принятия. Сроки информирования об изменениях в продуктах составляют 30 календарных дней после их выхода. Способ извещения – электронная почта.

2. Партнер имеет право запрашивать планы АО «ФИНТЕХ» в части изменений в партнерской политике, ценовой политике, маркетинговой политике, продуктовых изменениях. Способ извещения – электронная почта.

3. АО «ФИНТЕХ» обязана извещать Партнера об изменениях контактных данных и реквизитов в течение 7 календарных дней с момента изменений. Способ извещения - электронная почта.

4. Партнер обязан извещать АО «ФИНТЕХ» об изменениях контактных данных и реквизитов в течение 7 календарных дней с момента изменений. Способ извещения - электронная почта.

## **8. МАРКЕТИНГОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ**

1. Компания АО «ФИНТЕХ» обязана размещать и поддерживать в актуальном состоянии на своем web-сайте информацию о Партнерах (включая наименование,

контактную информацию). При этом ответственность за актуальность и достоверность предоставляемых данных лежит на Партнере.

2. АО «ФИНТЕХ» обязана по запросу Партнера предоставлять Партнеру электронные образцы рекламных материалов.

3. Партнер обязан разместить на своем web-сайте информацию о Партнерстве с АО «ФИНТЕХ».

4. Детали взаимодействия с АО «ФИНТЕХ» по маркетинговым программам размещены на сайте компании в разделе: Партнеры.

5. Статус Партнера рассчитывается по результатам сотрудничества за предыдущий календарный год и индексируется ежегодно.

## **9. ТЕХНИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ**

1. АО «ФИНТЕХ» оказывает техническое консультирование специалистов (прошедших обучение по курсам администрирования «СинтезМ») Партнера по общим вопросам функционирования продуктов «СинтезМ».

2. По вопросам применения «СинтезМ» в действующих сетях заказчика консультации оказываются только при наличии заключенного отдельного договора совместного технического сопровождения сети заказчика между АО «ФИНТЕХ» и Партнером.

3. Договор совместного технического сопровождения конкретной сети Заказчика подписывается между АО «ФИНТЕХ» и Партнером только при условии наличия у Партнера обученных специалистов «СинтезМ» и создания службы технической поддержки первого и второго уровней (консультации по телефону, электронной почте, фиксирование ошибок т.д.). Договор совместного технического сопровождения автоматически прекращает действие в случае прекращения существования у Партнёра службы технической поддержки первого и второго уровней и/или выбытия обученных специалистов «СинтезМ» из числа штатных сотрудников Партнёра.