

УТВЕРЖДЕНО
Приказом генерального
директора АО «Актив-софт»
Черникова К.А. № 151220-1-КТ
от 15.12.2020 г.

Положение о партнерстве

2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая информация о Положении.....	3
1.1. Термины и определения	3
1.2. Цель Положения	3
1.3. Задачи Положения.....	3
1.4. Принципы Положения.....	4
1.5. Преимущества для Партнеров.....	4
2. Правила присоединения к Положению	5
2.1. Авторизация	5
2.2. Ценовая политика	5
2.3. Территориальная политика.....	6
2.4. Ответственность Партнеров, принявших Положение	6
3. Условия сотрудничества	7
3.1. Определение партнерского статуса	7
4. Повышение уровня знаний Партнера о продукции Вендора	8
5. Маркетинговая поддержка	9
6. Контактная информация.....	11

1. Общая информация о Положении

1.1. Термины и определения

- 1.1.1. Вендор — АО «Актив-софт» (далее — Компания Актив).
- 1.1.2. Проект — совокупность продуктов, решений Компании Актив и услуг, которые оказывает Партнер Покупателю.
- 1.1.3. Дистрибьютор — Покупатель, который приобретает устройства Вендора для дальнейшей перепродажи Партнерам и руководствуется в своем взаимодействии с Вендором и деятельности Положением о партнерстве.
- 1.1.4. Партнер — Покупатель, который приобретает устройства Вендора для дальнейшей перепродажи конечным заказчикам и руководствуется в своем взаимодействии с Вендором и деятельности Положением о партнерстве.
- 1.1.5. Покупатель — конечный заказчик, который использует устройства Вендора в своей деятельности.

1.2. Цель Положения

Обеспечить Партнерам и Дистрибьюторам прибыльные условия ведения бизнеса, предоставить лучшие продукты, информационную и консультационную поддержку, что позволит Партнерам предлагать конкурентоспособные решения, удовлетворяющие запросам Покупателей.

1.3. Задачи Положения

- 1.3.1. Предоставлять Партнерам широкий спектр высокотехнологичных продуктов, востребованных на рынке и обладающих конкурентоспособными ценами.
- 1.3.2. Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки, а также оперативно оказывать консультационную помощь (в том числе) Партнерам по вопросам, связанным с приобретением, распространением и использованием продуктов и решений Компании Актив.
- 1.3.3. Активно развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами.

1.3.4. Создавать и поддерживать единое информационное пространство, позволяющее Партнерам оперативно получать информацию, необходимую для работы с Покупателями, а также эффективно обмениваться информацией с другими Партнерами.

1.3.5. Организовать эффективную обратную связь с Партнерами.

1.4. Принципы Положения

1.4.1. Положение о партнерстве едино для всех Партнеров и Дистрибьюторов. Все требования Положения о партнерстве равносильно распространяются на всех Партнеров и Дистрибьюторов.

1.4.2. Открытость для Партнеров, доступность имеющихся ресурсов.

1.4.3. Отсутствие конкуренции с Партнерами и прямых продаж со стороны Компании Актив, кроме исключительных, согласованных с Партнерами случаев.

1.4.4. Поддержка Партнера вне зависимости от статуса.

1.5. Преимущества для Партнеров

1.5.1. Возможность получения дохода не только от распространения продуктов Компании Актив, но и от предоставления Покупателям дополнительных услуг.

1.5.2. Помощь в организации технического обслуживания Покупателей.

1.5.3. Маркетинговая поддержка.

1.5.4. Помощь и содействие в организации маркетинговых мероприятий.

1.5.5. Информационная и консультационная поддержка.

1.5.6. Доступность всего ассортимента продуктов.

1.5.7. Оперативное предоставление продуктов.

2. Правила присоединения к Положению

2.1. Авторизация

2.1.1. Для присоединения к Положению о партнерстве и получения статуса официального Партнера Компании Актив, компаниям необходимо пройти процедуру авторизации путем предоставления заявления о принятии условий Положения. Шаблон заявления приведен в Приложении 1. Заявление оформляется на бланке Партнера, с основной печатью компании и подписью сотрудника, обладающего соответствующими полномочиями (с подтверждением этих полномочий).

2.1.2. Присвоение Партнеру статуса производится на основании решения комиссии по присвоению статуса Партнера и базируется на результате переговорного процесса между Компанией Актив и Партнером. Наиболее существенными факторами, определяющими статус Партнера, являются обоснованные перспективы сотрудничества по продвижению продуктов и решений Компании Актив, а также результаты работы в предыдущие периоды. Компани Актив оставляет за собой право отказать в присвоении того или иного партнерского статуса без объяснения причин.

2.2. Ценовая политика

2.2.1. Для официальных Партнеров Вендор организует Личный кабинет Партнера на сайте <http://partners.rutoken.ru/>. В Личном кабинете Партнера размещается прайс-лист (прейскурант) на продукцию Компании Актив. Стоимость продукции в прайс-листе (прейскуранте) формируется в зависимости от статуса Партнера, типа и количества приобретаемой продукции и в соответствии с принципами, установленными официальным прайс-листом (прейскурантом) Вендора.

2.2.2. Цены, указанные в официальном прайс-листе (прейскуранте), являются рекомендованными.

2.2.3. Цены в прайс-листе (прейскуранте) Партнера могут меняться в зависимости от условий конкретной сделки и после согласования с Вендором.

2.3. Территориальная политика

Положение о партнерстве распространяется исключительно на территории Российской Федерации. Партнеры, принявшие условия Положения, получают право распространять продукцию Вендора только на территории Российской Федерации.

2.4. Ответственность Партнеров, принявших Положение

2.4.1. Все официальные Партнеры принимают на себя следующие обязательства:

- не производить действия, которые могут нанести вред деятельности или имиджу Компании Актив или ее торговым маркам;
- предварительно согласовывать все рекламные и маркетинговые действия, связанные тем или иным образом с продвижением или упоминанием продуктов и решений Компании Актив;
- при продвижении продуктов и решений Компании Актив использовать типовые рекламные материалы Компании Актив;
- при оформлении корпоративных веб-сайтов, проведении рекламных кампаний и маркетинговых программ, участии в выставках, проведении семинаров, презентаций и конференций, направленных на продвижение продуктов Компании Актив, Партнеры должны предварительно согласовывать их с Компанией Актив.

Важно! Поскольку некорректное ведение бизнеса одним из Партнеров может негативно сказаться на взаимоотношениях остальных официальных Партнеров, любое нарушение Партнером условий Положения о партнерстве и принятых на себя обязательств, влечет за собой штрафные санкции, вплоть до отзыва партнерского статуса и прекращения поставок.

3. Условия сотрудничества

3.1. Определение партнерского статуса

Требования к партнерским статусам представлены в таблице 1.

Таблица 1

Требование	Наличие требования в зависимости от партнерского статуса		
	Партнер	Авторизованный Партнер	Премиум Партнер
Информация о Компании Актив на веб-сайте Партнера	+	+	+
Информация о Партнере на веб-сайте Компании Актив		+	+
Минимальное количество сертифицированных специалистов по продаже продуктов и решений Компании Актив		1 человек	2 человека
Проведение онлайн и оффлайн маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов и решений компании Актив	По согласованию	Обязательно не менее одного в год	Обязательно не менее двух в год

3.1.1. Статус Партнера определяется специальной комиссией по присвоению статуса Партнера Компании Актив. Комиссия в своем решении руководствуется пунктом 3.1 данного документа, рыночной ситуацией и результатами переговорного процесса между Компанией Актив и Партнером.

3.1.2. Партнерский статус может быть пересмотрен специальной комиссией как по запросу самого Партнера, так и по инициативе Вендора.

- 3.1.3. Присвоение партнерского статуса подтверждается получением официального сертификата от Вендора.
- 3.1.4. Партнерский статус действует в течение года с момента его присвоения и автоматически пролонгируется на следующий год, если его пересмотра не последовало.
- 4. Повышение уровня знаний Партнера о продукции Вендора**
- 4.1. Для повышения квалификации собственных ресурсов Партнерам предоставляется доступ к ресурсам по продукции Компании Актив, размещенным на сайте <https://www.rutoken.ru/> и <https://dev.rutoken.ru/>, а также на официальных страницах Вендора в социальных сетях и видеохостинге <https://www.youtube.com/>.
- 4.2. В зависимости от статуса Партнер обязан инструктировать и сертифицировать специалистов по продаже продукции Компании Актив и технических специалистов, консультирующих по продукции Компании Актив.
- 4.3. Материалы для инструктажа специалистов размещаются в партнерском разделе на сайте Компании Актив и направляются Партнеру напрямую.
- 4.4. Присвоение звания сертифицированного специалиста сотрудникам Партнера происходит после прохождения ими процедуры сертификации, которая заключается в тестировании на знание продукции Компании Актив в ограниченное время. Периодичность тестирования (если применимо) устанавливается Компанией Актив.

5. Маркетинговая поддержка

5.1. После авторизации Партнер по согласованию с Компанией Актив вправе воспользоваться следующими возможностями маркетинговой поддержки:

- Формирование Целевого маркетингового фонда (далее — ЦМФ) для компенсации маркетинговых активностей Партнеров, направленных на формирование спроса на продукцию Компании Актив. В зависимости от статуса Партнера и характера проводимых Партнером маркетинговых мероприятий ЦМФ может составлять от 0.5 до 3% (по решению Компании Актив) от годового объема закупок Партнера.
 - Использование маркетингового фонда осуществляется за месяц до начала очередного квартала.
 - Маркетинговый фонд Партнеры могут использовать для покрытия 50% затрат на организацию, согласованных с Компанией Актив мероприятий либо для покрытия расходов на маркетинговые материалы, предоставляемые Компанией Актив.
- Формирование совместного маркетингового плана с Компанией Актив на текущий год и совместная его реализация.
- Совместное проведение отдельных акций и маркетинговых мероприятий, направленных на формирование спроса на продукцию Компании Актив, либо на стимулирование сотрудников Партнера, продающих продукцию Компании Актив.
- Возможность принимать участие в партнерских либо иных мероприятиях (выставках, семинарах, конференциях, вебинарах и т. д.), организуемых Компанией Актив на партнерских условиях.
- Содействие при организации собственных мероприятий по согласованию с Компанией Актив.
- Размещение информации о Партнере на веб-сайте Компании Актив в разделе для авторизованных Партнеров.
- Поддержка маркетинговыми материалами (печатной продукцией) и брендированной сувенирной продукцией.

- Доступ к партнерскому разделу веб-сайта Компании Актив.
 - Проведение регулярных обзорных продуктовых тренингов (в онлайн или оффлайн-формате) по продуктам Компании Актив для продающих сотрудников Партнера.
- 5.2. После прохождения процедуры авторизации, Партнеру необходимо разместить на своем официальном сайте профайл Компании Актив. Информация о Партнере также размещается на официальном веб-сайте Компании Актив. Для этого Партнеру необходимо предоставить Компании Актив свой логотип и профайл компании (краткую информацию).
- 5.3. Партнер принимает на себя обязательства о проведении совместных с Компанией Актив маркетинговых мероприятий после согласования совместного маркетингового плана на текущий год.
- 5.4. Партнер принимает на себя обязательства по соблюдению и исполнению маркетинговых стандартов и требований Компании Актив при продвижении продукции и услуг Компании Актив.

6. Контактная информация

Контактная информация Вендора представлена в таблице 2.

Таблица 2

Ответственное контактное лицо	Дмитрий Соколов Руководитель отдела по работе с заказчиками и партнерами Рутокен тел./факс +7(495) 925 77 90 e-mail: sokolovd@rutoken.ru
Консультация по техническим вопросам	Иванов Владимир Евгеньевич Директор по развитию тел./факс +7(495) 925 77 90 e-mail: hotline@rutoken.ru
Реклама, PR, выставочная деятельность	Марченко Марина Начальник отдела рекламы и организации мероприятий тел./факс +7(495) 925 77 90 e-mail: mm@rutoken.ru
Заказ продукции	Бурлакова Наталья Алексеевна Начальник отдела продаж тел./факс +7(495) 925 77 90 e-mail: sales@rutoken.ru
Контактные данные	Телефон: +7(495) 925 77 90 Факс: +7(495) 925 77 90 e-mail: info@rutoken.ru веб-сайт: https://www.rutoken.ru/ Почтовый адрес: Россия, 115088, Москва, Шарикоподшипниковская, дом 1

Генеральный директор


_____ К.А. Черников