



# ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА SETERE GROUP

|                  |     |
|------------------|-----|
| Версия документа | 1.0 |
|------------------|-----|

|                  |           |
|------------------|-----------|
| Статус документа | Публичный |
|------------------|-----------|

|                |            |
|----------------|------------|
| Дата документа | 24.01.2025 |
|----------------|------------|

|        |    |
|--------|----|
| Листов | 12 |
|--------|----|

**ОГЛАВЛЕНИЕ:**

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ .....                            | 3  |
| 1. ЦЕЛЬ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ .....                    | 4  |
| 2. ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ .....       | 4  |
| 3. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ: КРИТЕРИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА .....  | 5  |
| КРИТЕРИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАТУСА ПАРТНЕРА .....        | 6  |
| ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРА ПРИ ПРИСВОЕНИИ СТАТУСА ..... | 7  |
| 4. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА .....                          | 8  |
| 5. ПРАВА ПАРТНЕРА .....                                | 9  |
| 6. РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ .....                         | 10 |
| 7. АННУЛИРОВАНИЕ ПАРТНЕРСКОГО СЕРТИФИКАТА .....        | 11 |
| 8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ .....                                | 12 |

## ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**Вендор** – Общество с ограниченной ответственностью «СЕТЕРЕ Групп», действующее в собственных интересах как правообладатель Продуктов и Услуг или как полномочный представитель иных Правообладателей.

**Дистрибутор** – юридическое лицо, заключившее с Вендором лицензионный/сублицензионный договор на передачу неисключительных прав использования Продуктов.

**Кандидат в партнеры (Оферент)** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, сделавшее Оферту в адрес Производителя.

**Оферта** – предложение Оферента, выражающее его намерение присоединится к Партнерской программе на условиях, указанных в Партнерской программе.

**Партнер** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, присоединившийся к Партнерской программе.

**Партнерская программа (Программа)** – публичный документ Вендора, направленный на создание благоприятной конкурентной среды и предоставление Партнерам, оптимальных условий для работы по продвижению и распространению Продуктов и Услуг.

**Партнерский сертификат (Сертификат)** – официальный документ, выдаваемый Вендором Партнеру, подтверждающий его участие в Партнерской программе и статус, присвоенный ему Вендором. Сертификат содержит номер (Идентификатор Партнера) и срок его действия.

**Партнерский статус (Статус)** – определенный статус, присваиваемый Вендором Партнеру в соответствии с выполнением им определенных критериев, установленных Партнерской программой.

**Пользователь (Конечный пользователь)** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключивший с Партнером сублицензионный договор на передачу неисключительных прав использования Продукции Производителя.

**Проект (Совместный проект, Группа проектов)** – совместная деятельность Вендора и Партнера в отношении отдельного Пользователя (или группы Пользователей), направленная на систематическую продажу Продуктов и Услуг, включает в себя организацию и проведения совместных маркетинговых и обучающих мероприятий, мероприятий по организации пилотного тестирования (апробации) Продуктов, иных действий, направленных на достижение целей Проекта.

**Продукты** – программное обеспечение, программные и программно-аппаратные комплексы, права на которые принадлежат Вендору или переданы ему на основании договора доверительного управления иным Правообладателем.

**Услуги** – услуги Вендора и третьих лиц по оказанию гарантийной и постгарантийной технической поддержки пользователей Продуктов, услуги по обучению работе с Продуктами, услуги по внедрению или доработке Продуктов.

## **1. ЦЕЛЬ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ**

- 1.1. Партнерская программа (далее – Программа) направлена на создание благоприятной конкурентной среды и предоставление Партнерам, присоединившимся к Программе, оптимальных условий для работы по продаже Продуктов и Услуг.
- 1.2. Программа предназначена для увеличения объемов продаж Продуктов и Услуг через партнерскую сеть и повышение эффективности совместной работы Вендора и Партнеров с Пользователями в течении срока использования Продуктов или срока оказания Услуг.

## **2. ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ**

- 2.1. Распространение Продуктов и Услуг с правом получения соответствующей скидки разрешается Партнерам только при подтверждении согласия с условиями Партнерской программы, заключении соответствующих лицензионных/сублицензионных договоров с Вендором или Дистрибутором.
- 2.2. Кандидаты в партнеры (Оференты) соглашаются с правилами и условиями Программы путем направления в адрес Вендора официальной Заявки на партнерство.
- 2.3. Номер партнерского сертификата, выданного Вендором после положительного рассмотрения Заявки, является идентификационным номером Партнера (далее - ID Партнера).
- 2.4. Вендор и Партнеры строят все взаимоотношения на принципах взаимного уважения и доверия, соблюдают общепринятые нормы деловой этики.
- 2.5. Вендор и Партнеры признают и не нарушают права друг друга и третьих лиц на объекты интеллектуальной собственности, а также никоим образом не будут стремиться к ущемлению интересов друг друга, использованию полученных в процессе сотрудничества знаний и опыта в целях недобросовестной конкуренции.
- 2.6. Вендор и Партнеры планируют и предполагают совместное проведение акций и рекламных кампаний, направленных на формирование спроса на Продукцию и Услуг, а так же иных продуктов, созданных на их базе в рамках настоящего Соглашения.
- 2.7. Стороны в рамках Партнерской программы информируют потребителей о совместимости конкретного программного и аппаратно-программного обеспечения с Продукцией Вендора.

### 3. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ: КРИТЕРИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- 3.1. Статус Партнера отражает его профессионализм и активность по продажам Продуктов и Услуг.
- 3.2. Партнеру присваивается Статус в соответствии с выполнением им определенных действующей Программой критериев.
- 3.3. Статус определяет базовую партнерскую скидку на Продукты и Услуги, возможность продажи отдельных видов лицензий, возможность регистрации Проектов и иные преимущества.
- 3.4. Статус «Базовый» предоставляется Партнеру при положительном рассмотрении его заявки.
- 3.6. Вендор ежегодно в течение 1-го квартала осуществляет аудит деятельности Партнеров по продажам Продуктов и выполнению условий Партнерской программы.
- 3.7. Вендор по итогам проведенного годового аудита деятельности Партнеров пересматривает ранее выданные им статусы.
- 3.8. Вендор оставляет за собой право пересматривать выданные партнерские статусы в течение календарного года, в случае досрочного выполнения Партнером установленных требований.
- 3.9. Вендор оставляет за собой право пересматривать, ограничивать, приостанавливать действия, снимать или не предоставлять партнерский статус в случае нарушения Партнером или кандидатом в Партнеры условий сотрудничества, возникновения возможных юридических, финансовых, репутационных и других рисков для Вендора.
- 3.10. Вендор оставляет за собой право предоставления дополнительной (партнерской) скидки для Партнера со статусом «Базовый» в случае получения от него и положительного рассмотрения заявки на регистрацию Проекта.
- 3.11. Вендор оставляет за собой право разрешения на поставку бессрочных лицензий на Продукты для Партнера со статусом «Базовый» или «Профессиональный» в случае получения от него и положительного рассмотрения заявки на регистрацию Проекта.

**КРИТЕРИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАТУСА ПАРТНЕРА**

|                                                                  | <b>Базовый</b>                                  | <b>Профессиональный</b>               | <b>Ключевой</b>                                 | <b>Стратегический</b>                         |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Минимальный объем продаж за прошлый год (с учетом скидок)        | Не требуется                                    | Не менее 1 млн. руб.                  | Не менее 5 млн. руб.                            | Не менее 50 млн. руб.                         |
| Совместное бизнес-планирование (годовые планы продаж, проекты)   | Не требуется                                    | Не требуется                          | Рекомендовано                                   | Обязательно                                   |
| Партнерская программа (соглашение о партнерстве)                 | Базовая, при рассмотрении Заявки на партнерство | Индивидуальное партнерское соглашение | Индивидуальное партнерское соглашение           | Индивидуальное партнерское соглашение         |
| Оказание Партнером услуг технической поддержки для Пользователей | Не обязательно                                  | Не обязательно                        | Рекомендовано (при продаже бессрочных лицензий) | Обязательно (при продаже бессрочных лицензий) |
| Обучение работе с Продуктами для персонала Партнера              | Не обязательно                                  | Рекомендовано                         | Обязательно                                     | Обязательно                                   |
| Организация совместных мероприятий для Пользователей             | Не обязательно                                  | Не обязательно                        | Рекомендовано                                   | Обязательно                                   |
| Выпуск совместных пресс-релизов                                  | Не обязательно                                  | Рекомендовано                         | Не менее 1 раза в год                           | Не менее 2 раз в год                          |
| Размещение на сайте Вендора информации о Партнере                | По запросу Партнера                             | Обязательно                           | Обязательно                                     | Обязательно                                   |
| Размещение на сайте Партнера информации о Продуктах и Вендоре    | Не обязательно                                  | Обязательно                           | Обязательно                                     | Обязательно                                   |

**ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРА ПРИ ПРИСВОЕНИИ СТАТУСА**

|                                                          | Базовый             | Профессиональн<br>ый   | Ключевой               | Стратегический         |
|----------------------------------------------------------|---------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Партнерский сертификат                                   | +                   | +                      | +                      | +                      |
| Авторизационное письмо от Правообладателя                | По запросу Партнера | При выдаче сертификата | При выдаче сертификата | При выдаче сертификата |
| Базовая партнерская скидка при закупке для Пользователей | 5%                  | 10%                    | 15%                    | Индивидуально          |
| Регистрация совместных проектов                          | -                   | +                      | +                      | +                      |
| Дополнительная (проектная) скидка                        | -                   | +                      | +                      | +                      |
| Возможность продажи срочных лицензий                     | +                   | +                      | +                      | +                      |
| Возможность продажи бессрочных лицензий                  | -                   | -                      | +                      | +                      |
| Скидка на Продукты и Услуги для собственных нужд         | 10%                 | 25%                    | 25%                    | Индивидуально          |

#### 4. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

Партнер для добросовестного выполнения условий Программы, в соответствии со своим статусом, обязан:

- 4.1. Самостоятельно и своевременно отслеживать изменения в лицензионной и ценовой политике Вендора, правила оказания услуг, правила Партнерской программы.
- 4.2. Соблюдать ценовую политику Вендора, не допускать превышения рекомендованных розничных цен на Продукты.
- 4.3. Соблюдать лицензионную политику Продуктов и правил оказания услуг Вендора.
- 4.4. Соблюдать условия Программы и выполнять ее критерии для установленного ему статуса.
- 4.5. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о поставляемых лицензиях на Продукты, сертификатах на Услуги и их Пользователях.
- 4.6. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о планируемых сделках по продаже Продуктов и Услуг.
- 4.7. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о ходе осуществления Проектов, информировать об изменениях в статусе Проектов.
- 4.8. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о планируемых продлениях лицензий на Продукты и сроков технической поддержки для Пользователей.
- 4.9. Своевременно предоставлять Пользователям актуальную информацию о Продуктах и услугах.
- 4.10. Следовать рекомендациям Вендора в выстраивании отношений с Пользователями, касающихся Продуктов и Услуг.
- 4.11. Соблюдать конфиденциальность и не передавать третьим лицам информацию о индивидуальных условиях Программы, а также – финансовые, экономические, ценовые условия, полученные при взаимоотношениях с Вендором.

## 5. ПРАВА ПАРТНЕРА

Партнер при соблюдении условий Программы, в соответствии со своим статусом, имеет право:

- 5.1. Получить от Вендора сертификат Партнера при присвоении или изменении своего статуса.
- 5.2. Получить от Вендора по предварительному запросу Авторизационное письмо от Производителя, подтверждающее партнерские полномочия в отношении конкретного Продукта (группы Продуктов) и/или Проекта.
- 5.3. Запрашивать у Вендора образцы Продуктов для тестирования, маркетинговые материалы к ним, а также копии необходимых документов (свидетельства, сертификаты соответствия, патенты и т.д.) на выпускаемую Продукцию и оказываемые Услуги.
- 5.4. Запрашивать у Вендора условия получения дополнительных (проектных) скидок при совместном бизнес-планировании и/или при регистрации Проектов.
- 5.5. Получить от Вендора информацию о специальных акциях, консультации по Продуктам и дополнительную техническую поддержку.
- 5.6. Запрашивать у Вендора «дорожную карту» (план мероприятий) по развитию его Продуктов и Услуг.
- 5.7. Предлагать Вендору совместные программно-технические решения, удовлетворяющие требованиям Пользователей.
- 5.8. Направлять Вендору предложения по развитию его Продуктов и Услуг, полученные в процессе работы с Пользователями.
- 5.9. Проводить регулярные встречи с представителями Вендора для координации совместной работы.
- 5.10. Участвовать в маркетинговых вебинарах и мероприятиях, организованных Вендором и направленных на Партнеров и Пользователей.
- 5.11. Участвовать в обучающих вебинарах и мероприятиях, организованных Вендором и направленных на Партнеров и Пользователей.
- 5.12. Предлагать Вендору проведение совместных вебинаров и мероприятий, направленных на Пользователей.

## 6. РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ

6.1. После присоединения Партнера к Партнерской программе, Вендор размещает информацию о Партнере на своем официальном сайте (по адресу: <https://www.seteregroup.ru/partners>), для этого Партнер на адрес [partners@seteregroup.ru](mailto:partners@seteregroup.ru) отправляет следующую информацию:

- название организации;
- логотип;
- почтовый адрес (адрес офиса);
- телефонный номер (отдела продаж или общий);
- адрес электронной почты (отдела продаж или общий);
- ФИО и должность ответственного лица Партнера по работе с Вендором, его контакты.

6.2. Партнер также размещает на своем официальном сайте соответствующую информацию, предоставленную Вендором (информация о Вендоре, информация о его Продуктах и Услугах).

## **7. АННУЛИРОВАНИЕ ПАРТНЕРСКОГО СЕРТИФИКАТА**

7.1. При наличии оснований, указывающих на нарушение Партнером российского законодательства или осуществление деятельности, нарушающей права и интересы Вендора, может быть принято решение об аннулировании Партнерского сертификата и Партнерского статуса.

7.2. Аннулирование Партнерского статуса осуществляется, в том числе, в следующих случаях:

- 1) Невыполнение Партнером своих обязательств в рамках настоящей Партнерской программы и иных соглашений и договоров, заключенных между Сторонами;
- 2) Осуществление Партнером без разрешения Вендора предпринимательской деятельности с использованием результатов интеллектуальной деятельности Вендора и приравненных к ним средств индивидуализации, исключительные права на которые принадлежат Вендору или иным Правообладателям;
- 3) Разглашение, передача и допущение утечки информации ограниченного доступа, конфиденциальной информации;
- 4) Ликвидация юридического лица Партнера.

## **8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ**

- 8.1. Спорные ситуации, возникающие между Производителем и Партнером, будут разрешаться путем переговоров при взаимном уважении интересов друг друга.
- 8.2. В случае если в результате переговоров Производитель и Партнер не пришли к соглашению по спорному вопросу, спор передается на разрешение в Арбитражный суд города Санкт-Петербурга и Ленинградской области с соблюдением претензионного порядка урегулирования спора, при этом срок ответа на претензию - 10 (десять) рабочих дней с даты ее получения.
- 8.3. Во всем остальном, что не урегулировано настоящей Партнерской программой, Производитель и Партнер руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.