



СИСТЕМА УДАЛЕННОГО МОНИТОРИНГА

И УПРАВЛЕНИЯ «АССИСТЕНТ»

## **ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА**

Воронеж

редакция от 01.02.2023

Партнерская программа по продвижению Системы удаленного мониторинга и управления «АССИСТЕНТ» (далее – партнерская программа) направлена на увеличение объемов продаж и повышению эффективности работы с конечными пользователями.

## **1 Термины и определения**

- 1.1 Конечный пользователь – лицо, получающее право использования программного продукта для своих собственных целей, не для дальнейшей передачи прав использования программного продукта другим лицам.
- 1.2 Партнер – любое юридическое лицо, которое полностью приняло партнерскую программу и подписало лицензионный договор (рамочный) с правообладателем.
- 1.3 Правообладатель – ООО «САФИБ», 394006, г. Воронеж, ул. 20-летия Октября д. 103, оф. 430.
- 1.4 Прайс-лист – приложение № 1 к лицензионному договору (рамочному) содержащее перечень неисключительных прав на программный продукт, их стоимость и скидку лицензиата (партнера).
- 1.5 Программный продукт – система удаленного мониторинга и управления «Ассистент», а также любая документация по ее использованию.
- 1.6 Редакция – конфигурация программного продукта, обладающая определенным набором функциональных возможностей.
- 1.7 Сайт – сайт программного продукта мойассистент.рф.

## **2 Общие положения**

### **2.1 Цели Партнерской программы:**

- обеспечить оптимальные и равные условия работы партнеров;
- предоставить партнерам программный продукт, услуги и поддержку;
- повысить лояльность конечных пользователей и востребованность программного продукта на рынке.

### **2.2 Задачи партнерской программы:**

- установить одинаковые правила взаимодействия между правообладателем и партнерами;
- обеспечивать партнеров высокотехнологичным, востребованным на рынке, конкурентоспособным программным продуктом правообладателя;
- способствовать непрерывному повышению компетенции партнеров в части программного продукта правообладателя;

- предоставить партнерам всестороннюю информационную поддержку по вопросам приобретения, реализации и использования прав на программный продукт правообладателя;
- проводить совместную с партнерами маркетинговую работу, направленную на популяризацию программного продукта правообладателя и повышение объема продаж;
- регулярно анализировать совместную деятельность с целью повышения ее эффективности.

### 2.3 Принципы сотрудничества:

- открытость правообладателя для партнеров;
- поддержка партнеров;
- предоставление равных условий всем партнерам.

### 2.4 Преимущества для партнера:

- возможность получения дохода от распространения программного продукта и предоставления конечным пользователям дополнительных услуг;
- помощь в организации технического обслуживания конечных пользователей;
- предоставление рекламных материалов по программному продукту;
- информационная поддержка на сайте;
- повышение знаний и навыков владения программным продуктом специалистов партнера;
- постоянная доступность всех редакций программного продукта;
- оперативная доставка программного продукта.

### 2.5 Требования к партнеру.

#### 2.5.1. Общие требования к партнеру.

Партнеры Правообладателя в процессе своей деятельности, имеющей прямое отношение к программному продукту Правообладателя, и в целом к Правообладателю, обязаны выполнять следующие условия:

2.5.1.1. Партнер обязуется не нарушать установленные законодательством запреты на распространение программного продукта.

2.5.1.2. Партнер обязуется в течение всего срока участия в партнерской программе не находиться в процессе реорганизации (за исключением реорганизации в форме присоединения к другому юридическому лицу), ликвидации, банкротства, деятельность партнера не должна быть приостановлена в порядке, предусмотренном законодательством.

2.5.1.3. Партнер обязуется на протяжении всего срока участия в партнерской программе для реализации редакции программного продукта, сертифицированной в системе сертификации РОСС RU.0001.01БИ00, иметь действующую лицензию ФСТЭК России на деятельность по технической защите конфиденциальной информации с открытыми лицензируемыми видами деятельности: работы и услуги по проектированию в защищенном исполнении средств и систем информатизации; услуги по установке, монтажу, наладке, испытаниям, ремонту средств защиты информации программных (программно-технических) средств защиты информации.

2.5.1.4. Партнер не должен быть зарегистрированным на территории (в иностранном государстве), совершающей в отношении Российской Федерации, российских юридических лиц и физических лиц недружественные действия.

2.5.1.5. Партнер обязуется не иметь неисполненной обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов и процентов, подлежащих уплате в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

2.5.1.6. В реестре дисквалифицированных лиц должны отсутствовать сведения о дисквалифицированных руководителе, членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа, или главном бухгалтере (при наличии) партнера.

2.5.1.7. Партнер обязуется при обнаружении недостатков в программном продукте и/или выявлении конфликтов с какими-либо иными программами для ЭВМ предоставлять такую информацию Правообладателю, а также не предоставлять такую информацию неопределенному кругу лиц. Указанная информация может быть опубликована и иным образом доведена до третьих лиц только Правообладателем.

2.5.1.8. Партнер обязуется возместить штрафные санкции, наложенные на Партнера и/или Правообладателя государственными органами страны, наложившей санкционные/экспортные ограничения и иных подобных органов или организаций, при нарушении Партнером принятых на себя обязательств в рамках партнерского соглашения.

2.5.1.9. Партнер обязуется иметь подписанные документы по участию в партнерской программе.

2.5.1.10. Партнер не должен находиться в Черном списке партнеров Правообладателя (требования к включению в список недобросовестных партнеров описаны в пункте 2.5.15 данного партнерского соглашения).

2.5.1.11. Партнер гарантирует, что будет неукоснительно соблюдать, а также обяжет третьих лиц, которым партнер предоставит право использования, приобретенный у Правообладателя, соблюдать и требовать соблюдения условий партнерской программы.

### 2.5.2. Требования к соблюдению авторских прав и товарных знаков

Партнер обязуется в процессе своей деятельности, имеющей прямое отношение к программному продукту Правообладателя, и в целом к Правообладателю, соблюдать авторские права, зарегистрированные товарные знаки Правообладателя и политики лицензирования на программный продукт Правообладателя.

### 2.5.3. Требования к ресурсам

Партнер обязуется обеспечить наличие следующих собственных ресурсов для предоставления консультационной и технической поддержки:

2.5.3.1. Автоматизированное рабочее место для каждого специалиста, достаточное для выполнения обязательств партнерской программы.

2.5.3.2. Техническая поддержка конечных пользователей должна иметь выделенный телефонный номер, электронную почту, систему приема и обработки заявок.

2.5.3.3. Менеджеры по продажам должны иметь выделенный телефонный номер и электронную почту.

### 2.5.4. Требования к информированию потенциальных конечных пользователей

Партнер должен обеспечить наличие страницы на собственном веб-сайте в сети Интернет с информацией о программном продукте Правообладателя, контактах Правообладателя и ссылкой на официальный сайт программного продукта.

### 2.5.5. Требования к продвижению

При проведении мероприятий по продвижению программного продукта Партнер должен соблюдать следующие требования:

2.5.5.1. Партнер должен иметь согласованный с Правообладателем маркетинговый план, содержащий расходы на маркетинговые мероприятия, связанные с программным продуктом, не менее 1 % от оборота в квартал. Маркетинговый план на текущий год должен быть согласован с правообладателем не позднее 15 февраля текущего года. Не менее 5% расходов на маркетинговые мероприятия должны быть отнесены на интернет-рекламу программного продукта.

### 2.5.6. Требования к объемам продаж

Партнер должен иметь согласованный план продаж программного продукта на текущий год.

2.5.6.1. Согласование плана продаж программного продукта с Правообладателем должно быть осуществлено не позднее 15 февраля текущего года.

2.5.6.2. В зависимости от объема продаж партнер может иметь один из уровней:

Уровень партнера	Объем продаж партнером программного продукта за календарный год, руб.	Скидка
Уровень 1	1 млн.	5%
Уровень 2	от 1 млн. до 30 млн.	10%
Уровень 3	30 млн. и более	15%

Скидка партнеру предоставляется только в случае предварительной регистрации проекта см раздел 5.

2.5.6.3. Партнер обязуется осуществлять ежеквартальный объем продаж программного продукта в следующем объеме:

Уровень партнера	Минимальный ежеквартальный объем продаж партнером программного продукта, руб.
Уровень 1	не менее 250 000
Уровень 2	от 250 000 до 7,5 млн.
Уровень 3	более 7,5 млн.

При распределении объема годового плана по кварталам допускается отклонение от минимального ежеквартального объема не более чем на 10%, однако годовой объем продаж должен быть не ниже установленного в плане продаж. При этом отклонение от минимального квартального объема продаж в меньшую сторону возможно лишь в двух кварталах года.

2.5.7. Присвоение и пересмотр уровня партнера.

**Уровень 1.** Присваивается каждому зарегистрированному партнеру. В случае недостижения ежеквартального объема продаж партнер теряет свой статус.

**Уровень 2.** Присваивается партнеру в случае достижения им объема продаж от 250 000 руб. в предыдущем квартале. В случае снижения объема продаж менее 250 000 руб. партнер получает «Уровень 1».

**Уровень 3.** Присваивается партнеру в случае достижения им объема продаж от 750 000 млн. руб. в квартале. В случае снижения объема продаж менее 750 000 руб. партнер получает «Уровень 1».

2.5.8. Партнер обязуется проводить мероприятия для популяризации программного продукта потенциальным конечным пользователям и своим партнерам (не менее 2 в год).

2.5.9. Партнер обязуется принимать участие в совместных с Правообладателем маркетинговых мероприятиях, в случае их проведения.

2.5.10. Партнер обязуется предоставлять Правообладателю положительные отзывы от конечных пользователей о внедренном программном продукте (не менее 5 (пяти) за прошедший год).

2.5.11. Партнер обязуется предоставлять Правообладателю подтверждения (ссылки) на публикации в специализированных средствах массовой информации или тематических интернет-порталах о программном продукте или реализованных проектах по его внедрению (не менее 3 (трех) за прошедший год).

2.5.12. Партнер обязуется при использовании товарных знаков и фирменного стиля Правообладателя использовать только макеты, предоставленные уполномоченным представителем Правообладателя.

2.5.13. Партнер обязуется при публикациях любых рекламных или иных информационных материалов, а также при проведении каких-либо акций или мероприятий, имеющих отношение к Правообладателю или программному продукту письменно согласовывать их содержание с Правообладателем.

2.5.14. Требования к аудиту и отчетности

2.5.14.1. Партнер обязуется дать согласие на проведение аудита и не препятствовать проведению аудита Правообладателем, связанным с программным продуктом, без получения доступа к конфиденциальной информации Партнера.

2.5.14.2. Партнер обязуется незамедлительно предоставлять любую информацию и документы, которые правообладатель обоснованно запросит в связи с аудитом.

2.5.14.3. Партнер обязуется ежеквартально предоставлять Правообладателю отчет о выполнении маркетингового плана и плана продаж, согласованного с Правообладателем.

2.5.15. Требования к включению в список недобросовестных партнеров

Поскольку некорректное ведение бизнеса одним из партнеров может негативно отразиться на взаимоотношениях остальных участников партнерской программы, любое нарушение партнером настоящей партнерской программы и принятых на себя обязательств, влечет за собой штрафные санкции вплоть до прекращения участия в настоящей партнерской программе.

Партнер может быть включен в список недобросовестных партнеров, иначе Черный список, с последующим исключением из партнерской программы по следующим основаниям:

2.5.15.1. Недостижение ежеквартального объема продаж.

2.5.15.2. Систематическое невыполнение требований партнерской программы (чаще 1 раза в год).

2.5.15.3. Невыполнение договорных обязательств перед конечным пользователем в части передачи прав, выполнения работ по внедрению, техническому сопровождению программного продукта правообладателя.

2.5.15.4. Регулярные жалобы конечных пользователей на низкий уровень обслуживания партнером (чаще 1 раза в год).

### **3 Правила и условия участия в программе**

3.1 Соблюдение правил партнерской программы является обязательным условием для каждого партнера. Партнерская программа определяет политику правообладателя по работе с партнерами.

3.2 Партнерская программа опубликована на сайте правообладателя по адресу [https://мойассистент.рф/справочные материалы](https://мойассистент.рф/справочные_материалы) в разделе «Документы и руководства».

Партнерская программа распространяется только на зарегистрированных партнеров правообладателя. Обязательным условием участия в партнерской программе является безоговорочное принятие партнером настоящей партнерской программы и подписание лицензионного договора (рамочного).

Скидка на программный продукт предоставляется только зарегистрированному партнеру. До окончания регистрации в партнерской программе скидка на программный продукт **не предоставляется**.

3.3 Для регистрации в партнерской программе необходимо выполнить три последовательных этапа:

- ознакомиться с партнерской программой на сайте;
- оставить заявку на регистрацию, отправив запрос на адрес [partner.assist@safib.ru](mailto:partner.assist@safib.ru) или через форму обратной связи на сайте;
- подписать полученный лицензионный договор (рамочный) и отправить правообладателю.

3.4 Правообладатель вправе отказать потенциальному участнику партнерской программы в регистрации без объяснения причины.

3.5 Подписание лицензионного договора (рамочного) означает безоговорочное



принятие партнером условий настоящей партнерской программы.

- 3.6 По окончании регистрации в партнерской программе правообладателем выдается сертификат партнера, действующий 1 год. По окончании календарного года срок действия сертификата может быть продлен на основании письменной заявки партнера.

## **4 Продажа программного продукта**

- 4.1 Правообладатель гарантирует партнерам следующие сроки поставки программного продукта по территории Российской Федерации:

- электронная лицензия – от 1 до 3 рабочих дней включительно;
- коробочная версия – от 1 до 10 рабочих дней включительно.

Доставка коробочной версии программного продукта до офиса партнера осуществляется за счет правообладателя курьерской службой.

- 4.2 Сроки поставки программного продукта на территорию иностранного государства регулируются отдельным договором между правообладателем и партнером. Минимальные сроки поставки:

- электронная лицензия – от 3 рабочих дней;
- коробочная версия – от 5 рабочих дней.

- 4.3 Сроки поставки программного продукта, указанные в пп. 4.1-4.2 гарантируются правообладателем при условии предварительной регистрации проекта (более подробно см. раздел 5).

- 4.4 Тестирование программного продукта конечным пользователем может осуществляться путем направления официального запроса на бланке конечного пользователя через партнера на адрес [partner.assist@safib.ru](mailto:partner.assist@safib.ru).

В этом случае правообладатель высылает тестовую версию программного продукта конечному пользователю, указанному партнером.

- 4.5 Скидки партнеров в зависимости от объема продаж указаны в п. 2.5.6 Порядок и сроки взаиморасчетов между правообладателем и партнером указываются в лицензионном договоре (рамочном).

- 4.6 В случае возникновения у партнера потребности в приобретении права использования программного продукта, он направляет правообладателю заявку в свободной письменной форме по адресу [partner.assist@safib.ru](mailto:partner.assist@safib.ru), в которой указывает наименование конечного пользователя, наименование программного продукта и желаемый срок передачи прав использования (далее - заявка).

Правообладатель обязан в течение 3 (трёх) рабочих дней со дня получения заявки подтвердить возможность её исполнения путем выставления счета на оплату вознаграждения за передачу права использования программного продукта или направить партнеру мотивированную корректировку заявки.

Порядок предоставления партнеру права использования программного продукта установлен лицензионным договором (рамочным).

## **5 Регистрация проекта**

- 5.1 В целях соблюдения правообладателем сроков поставки программного продукта, указанных в пп. 4.1-4.2, а также получения скидки, указанной в п. 2.5.6, партнер обязан осуществить предварительную регистрацию проекта у правообладателя. Скидка партнеру в соответствии с п. 2.5.6 предоставляется только при условии предварительной регистрации проекта.
- 5.2 Регистрация проекта производится путем подачи партнером заявки правообладателю, содержащей всю ключевую информацию о деталях планируемого проекта. Форма заявки на регистрацию проекта предоставляется правообладателем партнеру при заключении лицензионного договора (рамочного).
- 5.3 Приоритетной считается первая поданная заявка, содержащая максимально полную информацию о планируемом проекте.
- 5.4 Не принимаются на регистрацию проекты с даты публикации конкурсной документации соответствующего проекта конечным пользователем или уполномоченным им лицом в соответствии с законодательством о закупках.
- 5.5 Срок регистрации проекта составляет 90 календарных дней и может быть продлен не более 1 (одного) раза по запросу партнера. По окончании срока регистрации регистрация проекта аннулируется правообладателем без уведомления партнера.
- 5.6 Правообладатель имеет право на отклонение заявки на регистрацию проекта или досрочное аннулирование регистрации проекта без объяснения партнеру причин.
- 5.7 Досрочное аннулирование регистрации проекта правообладателем может быть по следующим основаниям:
  - получение обращения конечного пользователя о нарушении договорных обязательств или низкий уровень обслуживания партнером по другим проектам;
  - включение партнера в Черный список;
  - прекращение участия в настоящей партнерской программе;
  - игнорирование запросов правообладателя партнером более 3 рабочих дней;
  - изменение партнером содержимого прайс-листа без согласования с правообладателем.

## **6 Маркетинг и реклама**

- 6.1 Все партнеры имеют право проводить следующие маркетинговые и рекламные мероприятия:
  - включать товарный знак и информацию о программном продукте и правообладателе в каталог продукции партнера и прайс-лист партнера;

- информировать потенциальных конечных пользователей о взаимоотношениях между партнером и правообладателем путем публикации на официальных сайтах партнера товарного знака и наименования программного продукта, логотипа и краткого описания правообладателя и программного продукта, контактной информации;
- организовывать совместные конференции, форумы, семинары и вебинары, круглые столы для конечных пользователей, участвовать в локальных и международных тематических мероприятиях;
- проводить совместные маркетинговые мероприятия: публиковать статьи в средствах массовой коммуникации, давать интервью и т.д.;
- использовать во всех совместных маркетинговых активностях фирменного наименования, описания, товарных знаков правообладателя и программного продукта.

## **7 Информационная поддержка партнеров**

- 7.1 Правообладатель оказывает партнеру информационную поддержку по программному продукту на всех этапах работы партнера с конечным пользователем.
- 7.2 Информационная поддержка партнера включает в себя:
- прием и обработку обращений партнера;
  - консультации партнера по вопросам установки, настройки, обновления и поддержки программного продукта правообладателя;
  - консультации по функциональным возможностям программного продукта и выявленным неисправностям;
  - предпродажные консультации партнера по вопросам подготовки спецификаций и коммерческих предложений;
  - участие специалистов правообладателя в совместных с партнером встречах с потенциальными конечными пользователями (в соответствии с отдельными договоренностями между правообладателем и партнером).
- 7.3 Информационная поддержка партнеров осуществляется в рабочие дни с 09:00 до 18:00. Контакты поддержки указаны в разделе 8.

## **8 Заключительные положения**

- 8.1 Правообладатель имеет право на изменение настоящей партнерской программы в одностороннем порядке. Измененная партнерская программа публикуется на сайте правообладателя и начинает действовать с даты, следующей за датой её публикации, если иное не оговорено правообладателем.
- 8.2 Партнерская программа регулируется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

- 8.3 Если какое-либо положение настоящей партнерской программы будет признано аннулированным, недействительным, не имеющим юридической силы, то остальные положения настоящей партнерской программы сохраняют свою полную силу и действие. При противоречии условий настоящей партнерской программы и лицензионного договора (рамочного), заключенного с партнером, преимущество отдается условиям такого лицензионного договора.
- 8.4 За нарушение авторских прав на программный продукт нарушитель несет ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

## **9 Способы связи с правообладателем**

- 9.1 Вопросы по программному продукту или партнерской программе можно направить правообладателю по контактам указанным ниже или с помощью формы обратной связи на сайте.
- 9.2 Контактные данные.
- 9.3 Телефоны: +7 (473) 239-96-92, +7 (499) 348-96-33.
- 9.4 Адрес электронной почты: [partner.assist@safib.ru](mailto:partner.assist@safib.ru).