

Положение о Партнерской программе (новая редакция от «04» июня 2020 г.)

1. Цели партнерской программы и сфера ее применения

1.1. Группа компаний АБВУУ является ведущим мировым разработчиком решений в области интеллектуальной обработки информации и анализа бизнес-процессов. Созданные программные Продукты предназначены для использования потребителями-физическими лицами, а также корпоративными клиентами различных направлений бизнеса (банки, сфера образования, страхование, ритейл и др.). Одной из основных целей Компании является повышение своих доходов, в частности, через поддержание интереса потребителей к Продуктам Компании, а также через повышение мотивации Партнеров продвигать Продукты Компании в составе своего портфолио продукции, которую они предлагают своим клиентам. Для достижения этой цели Компания разработала комплекс мероприятий для более эффективного продвижения своих Продуктов на рынке по всей цепочке Партнеров до конечного потребителя, а именно, сформировала и поддерживает широкую партнерскую сеть, взаимоотношения внутри которой в отношении Продуктов Компании необходимо регулировать и направлять на достижение поставленных целей. Все условия взаимодействия в рамках настоящей партнерской программы и затраты, которые Компания может нести как следствие реализации этих условий, определяются исходя из данной цели.

-
- 1.2. Настоящее Положение устанавливает порядок и условия взаимодействия с категориями Партнеров, указанных в п. **Error! Reference source not found.** настоящего Положения.

-
- 1.3. Настоящее Положение действует на территории России, Армении, Азербайджана, Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана, Туркменистана, Таджикистана, Республики Беларусь и Республики Куба.

2. Термины и определения

Специальные термины, применяемые в тексте настоящего Положения, используются в следующем значении:

Компания – Компания АБВУУ Россия – общество с ограниченной ответственностью «Аби» (ИНН 7723594327, ОГРН 1067760545819, юридический адрес (адрес местонахождения): 127273, г. Москва, ул. Отрадная, дом 2Б, строение 6, офис 12.)

Продукт Компании – версия программного продукта, которую Компания выпускает в продажу, либо разворачивает на серверах (своих или чужих) для организации сервисов для

коммерческого использования. Классификация Продуктов описана в п. **Error! Reference source not found.** настоящего Положения.

Ценовая политика – порядок ценообразования, применяемый в Компании при продвижении Продукта на рынке.

Партнер – организация, осуществляющая перепродажу, распространение и/или внедрение Продуктов Компании на территории России, Армении, Азербайджана, Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана, Туркменистана, Таджикистана, Республики Беларусь и Республики Куба.

Категории Партнеров Компании:

Дистрибьютор – юридическое лицо, производящее закупку Продукта у Компании и осуществляющее его сбыт, в соответствии с условиями договора, заключенного между Компанией и Дистрибьютором. Главные задачи дистрибьюторов - распространение продукции Компании и достижение устойчивого роста объемов их продаж, минимизация возвратов продукции Компании, обеспечение максимального представления Продуктов Компании на рынке.

Реселер – юридическое лицо, производящее закупку Продукта Компании у официальных Дистрибьюторов и осуществляющее перепродажу и/или распространение Продуктов Компании напрямую Конечным пользователям или своим партнерам с целью дальнейшего распространения Продуктов Конечным пользователям.

Интегратор – юридическое лицо, которое внедряет проектное (корпоративное) программное обеспечение Компании Конечным пользователям. Перечень Продуктов Компании, относящихся к категории проектного (корпоративного) ПО, указан в подпункте **Error! Reference source not found.** п. **Error! Reference source not found.** настоящего Положения.

ОЕМ-компания - юридическое лицо, которое производит собственное оборудование и поставляет его с программным обеспечением Компании.

ISV-компания – юридическое лицо, которое встраивает проектное (корпоративное) программное обеспечение Компании в собственные программные продукты и поставляет их Конечным пользователям.

ВПО-компания – юридическое лицо, которое использует проектное (корпоративное) программное обеспечение Компании с целью оказания услуг третьим лицам.

Партнерский статус – совокупность прав и обязанностей Партнера, установленных настоящим Положением. Партнеру Компании может быть присвоено несколько Партнерских статусов, при условии соответствия критериям, определенным в Приложениях к настоящему Положению, но не более одного статуса из каждой Категории Партнеров.

Конечный пользователь – физическое или юридическое лицо, приобретающее Продукты Компании в установленном порядке в целях непосредственного использования, а не для распространения (продажи, передачи по договору аренды или любой другой формы передачи) третьим лицам.

Рекомендованные розничные цены (РРЦ) – рекомендованные Компанией розничные цены для продажи Продуктов Конечным покупателям. Устанавливаются в Ценовых листах и подлежат периодическому пересмотру по собственному усмотрению Компании с учетом

состояния рынка, уровня инфляции и других соответствующих факторов; утверждаются Генеральным директором Компании.

Ценовой лист - это список Продуктов, предлагаемых Компанией Партнерам, с указанием цен Компании для Партнеров и рекомендованных цен для Конечных пользователей. Ценовые листы публикуются в закрытом портале интернет-сайта Компании (<http://www.abbyy.ru/partners/>) или в Личном кабинете Партнера и/или могут быть предоставлены по запросу.

Лид – потенциальный клиент, заинтересованный в приобретении Продуктов Компании.

Коробочная версия – версия Продукта, распространяемая на физическом носителе в соответствующей упаковке. Коробочная версия продукта содержит CD или DVD-диск с дистрибутивом продукта и серийный номер, являющийся идентификатором лицензии, указанный на скретч-карте или напечатанный на другом носителе (наклейка, вкладыш и др.), а также сопроводительные информационные материалы (руководство пользователя и др.).

Версия для скачивания – версия Продукта, распространяемая в электронном виде. Содержит ссылку на дистрибутив Продукта, выложенный на сервере Компании, а также 1 серийный номер, являющийся идентификатором лицензии на Продукт. Указанные компоненты могут доставляться Конечному пользователю в виде письма на электронную почту или в виде Лицензионного сертификата (в виде PDF-файла или на бумажном носителе).

Пакеты лицензий – версия Продукта, распространяемая в электронном виде для использования в организациях. Содержит ссылку на дистрибутив Продукта, выложенный на сервере Компании, а также серийный номер или серийные номера, являющиеся идентификатором количества приобретенных лицензий. Указанные компоненты доставляются в виде Лицензионного сертификата.

Лицензионный сертификат – документ (в электронном или бумажном виде), содержащий информацию о приобретаемом Продукте.

Отгрузочная цена – это цена приобретения Продуктов Дистрибьютором у Компании за вычетом НДС при облагаемых операциях.

Объем закупок - общая стоимость Продуктов, закупленных Партнером в течение указываемого периода, рассчитываемая по Отгрузочным ценам Компании.

План закупок – документ, предоставляемый для получения статуса Партнера и содержащий сведения о минимальном Объеме закупок, необходимый для получения Партнером премии, устанавливаемой Компанией, рассчитываемой по Отгрузочным ценам, если таковая премия предусмотрена в рамках присвоенного Партнеру Партнерского статуса в соответствии с Приложением 2 к настоящему Положению.

Вступительный взнос – взнос, оплачиваемый Партнером за участие в Партнерской программе, дающий право Партнерам получить набор услуг и привилегий, соответствующий статусу Партнера, предусмотренный Партнерской программой.

Личный кабинет Партнера (Личный кабинет) – это партнерский доступ на портал ABYU Salesforce CRM (логин, пароль), размещенный по адресу <https://abbyypartners.force.com/SMB> для Дистрибьюторов массового ПО и Реселлеров Компании, или <https://abbyypartners.force.com/Enterprise/> для Дистрибьюторов проектного (корпоративного) ПО и ISV-компаний, содержащий информацию о Партнере (его статусе, плане закупок, текущих проектах и т.п.). В рамках доступных опций Личного кабинета Партнер может вносить необходимую информацию о своей работе, размещать заказы на закупку

Продуктов, отслеживать План закупок, формировать отчетные документы, предусмотренные в рамках отдельных соглашений между Партнером и Компанией.

3. Классификация Продуктов Компании

В целях систематизации деятельности Компании и ее Партнеров вводится следующая классификация Продуктов Компании:

- 1) Массовое ПО, включая, но не ограничиваясь, программные Продукты линейки:
 - ABBYY FineReader [PDF](#)
 - ABBYY PDF Transformer
 - ABBYY Lingvo
 - ABBYY Comparator
 - ABBYY Business Card Reader для Windows
 - ABBYY Screenshot Reader
- 2) Проектное (корпоративное) ПО:
 - Проектное ПО для автоматизации и анализа бизнес-процессов, включая, но не ограничиваясь, программные Продукты линейки:
 - ABBYY FlexiCapture
 - ABBYY FineReader Server
 - ABBYY Intelligent Search
 - ABBYY Timeline
 - Инструментарий для разработчиков, включая, но не ограничиваясь, программные Продукты линейки:
 - ABBYY FineReader Engine
 - ABBYY FlexiCapture SDK
 - ABBYY PassportReader SDK
 - ABBYY Mobile Capture
 - ABBYY Mobile Web Capture

4. Заключительные положения

- 4.1. Настоящее Положение является внутренним (локальным) документом Компании и вводится в действие приказом Генерального директора.
- 4.2. Неотъемлемой частью настоящего Положения являются следующие Приложения:
 - Приложение №1 - Положение о Партнерской программе. Направление по работе с малым и средним бизнесом (устанавливает порядок и условия взаимодействия с Дистрибьюторами массового ПО и Реселлерами Компании).
- 4.3. Приложение №2 - Положение о Партнерской программе. Направление корпоративных проектов (устанавливает порядок и условия взаимодействия с Дистрибьюторами проектного (корпоративного) ПО, Интеграторами, и ISV-компаниями).
- 4.4. Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить изменения и дополнения в текст настоящего Положения.
- 4.5. Изменения и дополнения подлежат утверждению Приказом Генерального директора Компании.



Приложение № 1 (новая редакция)
к Положению 01 января 2018 г. (в ред. от 04 июня 2020 г.)

Положение о Партнерской программе. Направление по работе с малым и средним бизнесом.

1. Партнерская программа

1.1. Общие положения

- 1.1.1. Для систематизации сотрудничества с Партнерами Компания присваивает им Партнерский статус.
- 1.1.2. Партнерский статус присваивается по запросу организации-pretендента, исходя из критериев, определенных в п. 1.4 настоящего Приложения, и в порядке, определенном в п. 1.3 настоящего Приложения.
- 1.1.3. Партнерский статус действует до конца календарного года, в котором он был получен, и подлежит пересмотру по окончании этого срока, либо ранее этого срока по инициативе Компании или самого Партнера.
- 1.1.4. Партнерский статус действует на территории России, Армении, Азербайджана, Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана, Туркменистана, Таджикистана и Республики Беларусь.

1.2. Перечень Партнерских статусов

ABBY Distributor – статус Дистрибьютора Продуктов Компании. Требует официального подтверждения от Компании. Документальным подтверждением статуса является сертификат на имя Дистрибьютора за подписью генерального директора Компании.

ABBY Reseller – категория статусов Реселлера. Все статусы категории требуют официального подтверждения от Компании. Документальным подтверждением статуса является сертификат на имя Реселлера за подписью генерального директора Компании.

В соответствии с критериями, определенными в п. 1.4 настоящего Положения, различают следующие Партнерские статусы Реселлеров:

- ABBY Premium Reseller
- ABBY Professional Reseller
- ABBY Advanced Reseller
- ABBY Authorized Reseller

Партнер имеет право публично распространять информацию о наличии присвоенного Компанией Партнерского статуса при условии обязательного указания его точного наименования.

1.3. Порядок подачи заявки на получение Партнерского статуса

1.3.1. Для того, чтобы подать заявку на получение Партнерского статуса, организация-pretendent должна сообщить о своем намерении на электронный адрес dealer@abby.com или заполнить форму запроса в разделе Партнеры на сайте <https://www.abby.com/ru-ru/>

1.3.2. Перед подачей заявки на получение Партнерского статуса организация-pretendent обязана ознакомиться с настоящим Положением, размещенным в партнерском разделе на сайте <https://www.abby.com/ru-ru/>.

ВАЖНО! Подача заявки на получение Партнерского статуса автоматически означает согласие с условиями настоящего Положения и согласие на их соблюдение.

ВНИМАНИЕ! Компания оставляет за собой право отказать в присвоении того или иного Партнерского статуса без объяснения причин.

1.4. Критерии присвоения Партнерского статуса

Критерии / Статус	ABBY Distributor	ABBY Premium Reseller	ABBY Professional Reseller	ABBY Advanced Reseller	ABBY Authorized Reseller
Планируемый Объем закупок в год	от 20 млн. руб	от 7 млн. руб.	от 2 до 7 млн. руб.	от 1 до 2 млн. руб.	Не регламентируется
Наличие заключенного договора	Да	Нет			
Партнерское соглашение с Компанией АBBY Россия ¹	Да				Нет
Сертификация ²	не менее 2 сертифицированных специалистов по Массовому ПО	не менее 1 сертифицированного специалиста по Массовому ПО			
План закупок	обязательно				Нет
Маркетинговый план	по запросу Компании				Нет

Данные критерии могут быть пересмотрены по инициативе Компании. В случае пересмотра критериев изменения будут зафиксированы соответствующим приказом генерального директора.

1.5. Условия сотрудничества в зависимости от Партнерского статуса

Условия сотрудничества для Дистрибьюторов (Партнеров со статусом АBBY Distributor) устанавливаются согласно Приложению 1 к настоящему Приложению³.

¹ В порядке, определенном в п. 1.9 настоящего Приложения.

² В порядке, определенном в п. 1.7 настоящего Приложения.

³ Предоставляется по запросу.

Условия сотрудничества для Реселлеров (Партнеров со статусами ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller, ABBYY Advanced Reseller, ABBYY Authorized Reseller) устанавливаются согласно следующей таблице:

Условия / Статус	ABBYY Premium Reseller	ABBYY Professional Reseller	ABBYY Advanced Reseller	ABBYY Authorized Reseller
Продукты	Массовое ПО			
Вступительные взносы ⁴	Да			Нет
Размер премии за выполнение планового объема закупок в % от фактического объема закупок (участие в системе премирования ⁵)	18%	15%	12%	Нет
Передача Лидов	Да		Нет	
Маркетинговая и рекламная поддержка ⁶	Расширенная			Базовая
Консультации	Выделенный менеджер			Нет
Авторизация в тендерах ⁷	Да			

Данные условия сотрудничества могут быть пересмотрены по инициативе Компании. В случае пересмотра условий изменения будут зафиксированы соответствующим приказом генерального директора.

1.6. Порядок присвоения Партнерского статуса

- 1.6.1. После получения Компанией заявки на присвоение Партнерского статуса, поданной организацией-претендентом, Компания назначает менеджера, ответственного за работу с Партнерами в конкретном регионе, для рассмотрения заявки.
- 1.6.2. В период рассмотрения заявки ответственный менеджер Компании связывается с представителем организации-претендента для уточнения деталей. В процессе рассмотрения деталей заявки и проверки соответствия организации-претендента критериям, определенным в п. 1.4 настоящего Положения, желаемый Партнерский статус может быть изменен по согласованию сторон.
- 1.6.3. В случае соответствия организацией-претендентом критериям желаемого Партнерского статуса, определенным в п. 1.4 настоящего Положения, Компания присваивает Партнеру уникальный идентификационный номер Партнера (ID)⁸ и выдает Партнеру электронный Сертификат, подтверждающий Партнерский статус. Сертификат

⁴ В порядке, определенном в п. 1.8 настоящего Приложения.

⁵ В порядке, определенном в п. 1.10 настоящего Приложения.

⁶ В порядке, определенном в п. 1.11 настоящего Приложения.

⁷ В порядке, определенном в п. 1.12 настоящего Приложения.

⁸ Для Партнеров со статусами ABBYY Distributor, ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller и ABBYY Advanced Reseller

содержит название Партнера, его уникальный ID⁹, присвоенный Партнерский статус, дату выдачи и срок его действия.

- 1.6.4. Организация-претендент, подавшая заявку на Партнерские статусы ABBYY Distributor, ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller и ABBYY Advanced Reseller, дополнительно заключает с Компанией Партнерское соглашение в порядке, определенном в п. 1.9 Настоящего Приложения.

1.7. Сертификация

- 1.7.1. Сертификация – процесс подтверждения Партнером экспертизы по Продуктам Компании, которая включает следующие области:
- функциональные и технические возможности Продуктов,
 - сценарии использования Продуктов,
 - ценовую политику и особенности лицензирования Продуктов Компании.
- 1.7.2. Сертифицированным специалистом по Продуктам считается сотрудник Партнера, который подтвердил свою компетенцию по Продуктам путем успешного прохождения сертификации.
- 1.7.3. Для прохождения сертификации сотруднику-претенденту необходимо зарегистрироваться и авторизоваться в партнерском разделе на сайте <https://www.abbyy.com/ru-ru/> и в режиме онлайн пройти тест на знание Продуктов. У каждого претендента есть 4 попытки.
- 1.7.4. В случае успешного прохождения теста претенденту выдается «Сертификат специалиста». Наличие в своем штате хотя бы одного сертифицированного специалиста позволяет организации-претенденту подать заявку на желаемый Партнерский статус, в порядке, определенном в п. 1.3.1 настоящего Приложения, при условии соответствия критериям, определенным в п. 1.4 настоящего Приложения.
- 1.7.5. В случае увольнения сертифицированного специалиста(-ов) из штата, Партнер может быть лишен своего Партнерского статуса, если другой представитель Партнера не пройдет сертификацию в течение 1 месяца с даты увольнения специалиста из штата. Партнер обязан самостоятельно уведомить Компанию о временном отсутствии сертифицированного специалиста в штате в течение 1 недели с момента увольнения и назначить другого сотрудника для прохождения процедуры сертификации.

1.8. Вступительные взносы

- 1.8.1. Партнеры, имеющие статусы ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller, ABBYY Advanced Reseller, уплачивают Компании Вступительные взносы за участие в Партнерской программе. Вступительные взносы подлежат оплате Партнером ежегодно при присвоении Партнерского статуса.
- 1.8.2. Размер Вступительного взноса в рамках каждого статуса устанавливается согласно Приложению 2 к настоящему Приложению.¹⁰
- 1.8.3. Порядок и сроки уплаты Вступительных взносов фиксируются в Партнерском соглашении, определенном в п. 1.9 настоящего Приложения.

1.9. Партнерское соглашение

⁹ Для партнеров со статусами ABBYY Distributor, ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller и ABBYY Advanced Reseller

¹⁰ Предоставляется по запросу.

- 1.9.1. Партнеры, претендующие на статусы ABBYY Distributor, ABBYY Advanced Reseller, ABBYY Professional Reseller и ABBYY Premium Reseller, заключают с Компанией Партнерское соглашение.
- 1.9.2. Партнерское соглашение фиксирует условия сотрудничества Партнера с Компанией, включая, но не ограничиваясь:
- Плановый годовой Объем закупок Продуктов Компании как напрямую, так и через Партнера, с поквартальным делением или без поквартального деления – по согласованию сторон,
 - Форму отчета о фактических закупках Продуктов Компании, сроки и порядок его предоставления,
 - Размер, условия, срок и порядок выплаты вознаграждений,
 - Иные условия сотрудничества.
- 1.9.3. Партнерское соглашение подписывается уполномоченными представителями Компании и Партнера и действует до конца календарного года, в котором оно было подписано. Если Партнерское соглашение заключается не с начала календарного года, то плановый годовой размер минимального объема закупок Продуктов Компании определяется исходя из Планируемого Объема закупок в год, указанного в п.1.4 настоящего Приложения, пропорционально оставшимся календарным дням до конца года, в котором заключается Партнерское соглашение.

1.10. Система премирования

- 1.10.1. В целях стимулирования продвижения Продуктов и наращивания объема продаж за достижение определенных объемов закупок Партнерам со статусом ABBYY Distributor, ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller и ABBYY Advanced Reseller предусмотрена возможность выплаты вознаграждения (премии за объемы закупок). В целях настоящего раздела Положения под вознаграждением (премией за объемы закупок) понимается денежное поощрение, выплачиваемое Партнеру за достижение согласованного планового уровня закупок Продуктов Компании в определенный период.
- 1.10.2. Выплата указанного вознаграждения (премии за объемы закупок) не влияет на цену и общую стоимость Продуктов, ранее закупленных по Договорам, и не изменяет ее.
- 1.10.3. В целях расчета размера вознаграждения организация-претендент согласовывает в Партнерском соглашении с Компанией Плановый годовой Объем закупок с поквартальным делением или без поквартального деления. Выплата вознаграждения осуществляется только при условии достижения согласованного планового объема закупок согласно Партнерскому статусу. Размер выплачиваемого вознаграждения устанавливается в виде процента от фактического объема закупок Продуктов Компании. Размер процента определяется Партнерским статусом согласно условиям сотрудничества, определенным в п. 1.5 настоящего Приложения, и фиксируется в Партнерском соглашении.
- 1.10.4. В случае, если стороны согласовали Плановый годовой Объем закупок Продуктов Компании с поквартальным делением, подведение итогов и выплата премий осуществляется по следующей схеме:
- 1.10.4.1. С первого по третий квартал включительно итоги подводятся по результатам каждого квартала отдельно. В случае выполнения Партнером согласованного плана закупок за соответствующий квартал Компания выплачивает Партнеру 50% от суммы квартальной премии. Квартальное вознаграждение рассчитывается как процент от фактического объема закупок за соответствующий квартал, и выплачивается только в случае выполнения или перевыполнения согласованного планового объема на

соответствующий квартал, зафиксированного в Партнерском соглашении. По истечении каждого квартала Партнер обязан предоставлять в Компанию отчет о фактическом объеме закупок за соответствующий квартал, а также отчет о проведенных маркетинговых мероприятиях, если последнее предусмотрено в Партнерском соглашении.

1.10.4.2. По истечении календарного года подводятся общие итоги работы Партнера за весь период действия Партнерского соглашения. В случае выполнения/перевыполнения согласованного годового Плана закупок Компания выплачивает Партнеру 100% премии за календарный год за вычетом произведенных ранее в течение года квартальных выплат.

1.10.4.3. В случае невыполнения годового Плана закупок промежуточные фактически выплаченные квартальные премии не аннулируются и не возвращаются, доплата оставшейся части премии за кварталы, в которых был выполнен/перевыполнен поквартальный План закупок, не производится.

1.10.5. В случае, если стороны согласовали Плановый годовой Объем закупок Продуктов Компании без поквартального деления, и план закупок был выполнен Партнером, компания выплачивает Партнеру 100% премии за календарный год. Размер вознаграждения рассчитывается как процент от фактического объема закупок за календарный год. В случае невыполнения годового Плана закупок премия за календарный год не начисляется и не выплачивается. Форма, порядок, сроки предоставления и согласования планового объема закупок, отчетов о фактическом объеме закупок, а также размер, условия и порядок выплаты вознаграждения устанавливаются индивидуально для каждого из Партнеров, исходя из общих условий настоящей Программы, и фиксируются в Партнерском соглашении, в порядке, определенном в п. 1.9 настоящего Приложения.

1.10.6. С целью подтверждения фактического Объема закупок Партнер обязуется заполнять специальную форму в Личном кабинете при каждом факте заказа Продуктов (далее – «Заказ»). Образец заполнения формы приведен в Приложении 3 к настоящему Приложению¹¹. Только надлежащим образом оформленные Заказы учитываются при согласовании Отчета об объемах закупок и определении возможности выплаты премии. В Объеме закупок не учитываются Заказы, оформленные в результате возврата Партнером предыдущей версии Продукта и замены предыдущей версии Продукта на текущую версию Продукта, если подобная процедура возврата допускается в рамках соответствующего договора между Партнером и Компанией.

1.10.7. Компания оставляет за собой право не выплачивать вознаграждение или остановить его дальнейшую выплату, а также предусмотреть иные штрафные санкции вплоть до прекращения участия Партнера в настоящей Программе, в следующих случаях:

- несоблюдение территориальной политики по распространению Продуктов Компании;
- несоблюдение авторских прав на Продукты Компании (программы для ЭВМ и базы данных), а также прав на зарегистрированные товарные знаки;
- в случае если Партнер осуществляет действия, которые могут нанести вред деятельности и деловой репутации Компании;
- неуплата Вступительного взноса в порядке, определенном в Партнерском соглашении;
- в случае нарушения других условий Партнерского соглашения, нарушения условий сотрудничества, предусмотренных настоящим Приложением, а также нарушения

¹¹ Предоставляется по запросу.

условий лицензионных и иных договоров, заключенных с Компанией или иным Партнером Компании;

1.11. Маркетинговая и рекламная поддержка

1.11.1.В целях стимуляции продажи Продуктов Компания оказывает маркетинговую поддержку своим Партнерам. В зависимости от статуса Партнер может получить расширенную или базовую маркетинговую поддержку, которая включает следующие маркетинговые и иные возможности:

Маркетинговые и иные возможности	Расширенная маркетинговая поддержка	Базовая маркетинговая поддержка
Доступ к базе маркетинговых материалов (партнерский портал)	Да	Да
Размещение информации о Партнере на сайте https://www.abbyy.com/ru-ru/	Да	Да
Выделенный менеджер	Да	Нет
Совместные маркетинговые активности: помощь в организации, проведении.	Да	Нет
Проведение презентаций для клиентов	Да	Нет
Обучение и проведение вебинаров	Да	Нет
Участие выделенного менеджера от ABBYY в партнерских мероприятиях	Да	Нет
Возможность предоставления выставочного места на стенде Компании ABBYY на различных выставках и конференциях	Да	Нет
Возможность выступления с бесплатным докладом на мероприятиях, организуемых Компанией	Да	Нет
Партнерский доступ на портал ABBYY Salesforce CRM	Да	Нет
Сувенирная продукция	По запросу	Нет
Подготовка кастомизированных маркетинговых материалов	По запросу	Нет

1.11.2.Совместные маркетинговые и рекламные активности.

1.11.2.1. В целях продвижения Продуктов на рынке Компания проводит совместные маркетинговые и рекламные активности с Партнерами. Условия сотрудничества в рамках проведения совместных маркетинговых и рекламных активностей обсуждаются индивидуально с Партнером в каждом конкретном случае.

1.11.2.2. Совместные маркетинговые и рекламные активности могут включать, но не ограничиваться, следующие активности:

- Скидочные акции для потенциальных Конечных пользователей. В случае проведения таких акций Компания транслирует скидку, предусмотренную для Конечного пользователя в рамках данной акции, через Дистрибьютора и Реселлера до Конечного пользователя.

- Публичные мероприятия (конференции, семинары, выставки, круглые столы, интернет-конференции и др.), направленные на информирование Партнеров или Конечных пользователей о функциональных возможностях Продуктов, сценариях их использования.
- Телемаркетинг, осуществляемый силами Партнера или сторонней организацией с целью привлечения новых Конечных пользователей. При необходимости Компания может предоставлять скрипты для обзвона потенциальных Конечных пользователей, маркетинговые материалы по Продуктам, а также базу контактов лиц, которые в явном виде дали свое разрешение на получение информации о маркетинговых мероприятиях Компании и предоставление данной контактной информации Партнерам Компании.
- Email-маркетинг, который предусматривает отправку рекламных писем потенциальным Конечным пользователям по электронной почте. При необходимости Компания может предоставлять тексты рассылок, маркетинговые материалы по Продуктам, а также базу контактов лиц, которые в явном виде дали свое разрешение на получение информации о маркетинговых мероприятиях Компании и предоставление данной контактной информации Партнерам Компании.
- Рекламные кампании, в рамках которых Партнер распространяет информацию о Продуктах Компании среди неопределенного круга лиц, и иные маркетинговые и рекламные активности или комбинацию из этих активностей, проводимых с целью увеличения продаж Продуктов Компании через Партнера в период их проведения.
- Бесплатное распространение образцов Продуктов Компании (демонстрационных, ознакомительных, пробных версий с ограниченным сроком действия и/или функциональными ограничениями, как в электронном виде, так и на физических носителях) среди Конечных пользователей с целью предоставления Конечному пользователю возможности протестировать функциональные возможности Продуктов Компании и повышения заинтересованности покупателей в Продуктах.
- Иные маркетинговые и рекламные активности.

1.11.2.3. Совместные маркетинговые активности могут проводиться силами Компании с привлечением Партнера или силами Партнера с денежной компенсацией, которую Компания выплачивает Партнеру в рамках действующих договоров и/или соглашений с Партнером, или путем заключения отдельных соглашений.

1.12. Авторизация в тендерах

1.12.1. Партнерам, имеющим статусы ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller, ABBYY Advanced Reseller или ABBYY Authorized Reseller, Компания предоставляет авторизацию в тендерах (конкурсах, аукционах) по запросу.

1.12.2. Авторизация в тендерах (конкурсах, аукционах) означает предоставление Партнеру официального письма от имени Компании, подтверждающего право Партнера осуществлять поставку Продуктов Компании данным Партнером.

1.12.3. Официальное письмо подписывается уполномоченным представителем Компании – Генеральным директором или его представителями, действующими по доверенности.

2. Ценовая политика

2.1. Общие положения

2.1.1. Ценовая политика Компании описывается с целью регулирования цен на Продукты Компании на всех стадиях его продвижения до Конечного пользователя, для обеспечения единообразия цен на Продукт для потребителей и обеспечения конкурентоспособности Продуктов.

2.1.2. Способы реализации Ценовой политики Компании.

- Установление четкого порядка ценообразования в Компании путем утверждения Ценовых листов;
- Определение размеров и оснований для скидок с цены Продукта;

2.2. Порядок ценообразования

2.2.1. Цены на Продукты устанавливаются в соответствии с Ценовыми листами, действующими в Компании на момент отгрузки. Ценовые листы утверждаются соответствующим приказом Генерального директора Компании.

2.2.2. Актуальные Ценовые листы выкладываются в закрытом партнерском разделе¹² на сайте <https://www.abbyy.com/ru-ru/> и доступны на постоянной основе для Партнеров с любым статусом. Дистрибьютор может также запросить актуальные Ценовые листы у своего менеджера в Компании. Реселлер может запросить актуальные Ценовые листы у любого менеджера в Компании или у любого Дистрибьютора.

2.2.3. Ценовые листы

2.2.3.1. Ценовые листы Компании могут содержать несколько ценовых категорий:

- Рекомендованные розничные цены для Конечных пользователей (колонок End User Price)
- Цены для Дистрибьюторов (колонок Distributor Price)

2.2.3.2. Цены на некоторые позиции могут предоставляться по запросу.

2.2.3.3. В зависимости от формы поставки и территории распространения Продуктов различают 5 Ценовых листов:

- **Ценовой лист для Дистрибьюторов (с НДС)** (для коробочных версий Продуктов), действующий на территории России и Республики Беларусь. Содержит цены для Дистрибьюторов и рекомендованные цены для Конечных пользователей. Цены указаны в рублях и включают НДС.
- **Ценовой лист для Дистрибьюторов (без НДС)** (для Версий для скачивания и Пакетов лицензий, поставляемых на основе лицензионных договоров), действующий на территории России и Республики Беларусь. Содержит цены для Дистрибьюторов и рекомендованные цены для Конечных пользователей. Цены указаны в рублях и не включают НДС.

¹² Для получения доступа к закрытому разделу Партнерского портала необходима регистрация и авторизация.

- **Ценовой лист для Дистрибьюторов для стран СНГ** на Продукты, поставляемые на основе лицензионных договоров, действующий на территории Армении, Азербайджана, Кыргызстана, Узбекистана, Туркменистана и Таджикистана. Цены указаны в американских долларах и не включают НДС и расходы на доставку.
- **Ценовой лист для Дистрибьюторов (Казахстан)**, действующий на территории Казахстана. Цены указаны в тенге и включают НДС.
- **Ценовой лист для Конечных пользователей**. Содержит рекомендованные розничные цены для Конечных пользователей в рублях.

3. Заключительные положения

3.1. Настоящее Приложение является внутренним документом Компании.

3.2. Настоящее Приложение опубликовано в партнерском разделе на сайте <https://www.abby.com/ru-ru/> и доступно для ознакомления Партнерам с любым статусом, а также организациям-претендентам.

Генеральный директор ООО «Аби»

_____ Шушкин Д.Ю.

Условия сотрудничества для Партнеров со статусом АБВУУ Distributor

Критерии / Статус	АБВУУ Distributor
Продукты	Массовое ПО
Вступительный взнос	Нет
Скидка от РРЦ	10%
Размер премии за выполнение планового объема закупок в % от фактического объема закупок (участие в системе премирования)	6%
Маркетинговая и рекламная поддержка	Расширенная
Консультации	Выделенный менеджер

Генеральный директор ООО «Аби»

_____ Шушкин Д.Ю.

Приложение 2 к Приложению № 1
к Положению о Партнерской программе от 01 января 2018 г.

Размеры вступительных взносов

Статус	ABBYY Premium Reseller	ABBYY Professional Reseller	ABBYY Advanced Reseller
Размер Вступительного взноса	60 000 руб.	30 000 руб.	20 000 руб.

Генеральный директор ООО «Аби»

_____ Шушкин Д.Ю.

Образец формы заказа Продуктов в Личном кабинете

Приведенные ниже скриншоты демонстрируют общий процесс размещения заказов Партнерами категорий Дистрибьютор и Реселлер через Форму в Личном кабинете и носят исключительно информационный характер.

Компания не гарантирует точную идентичность интерфейса Личного кабинета приведенным скриншотам.

Компания оставляет за собой право вносить изменения в интерфейс Личного кабинета, как по собственной инициативе, так и по запросу Партнеров, в том числе добавлять, удалять или изменять имеющиеся обязательные или необязательные для заполнения поля Формы и их порядок, а также менять дизайн интерфейса Личного кабинета, в течение всего периода действия настоящего Приложения.

Неизменными в любом случае останутся поля, включающие в себя информацию о наименовании, количестве и стоимости продуктов, которые всегда являются обязательными для заполнения.

Для партнеров со статусами ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller или ABBYY Advanced Reseller:

Шаг 1. Заполнить информацию о Конечном пользователе или о самом Партнере (при отгрузке Продуктов на склад):

* Имя	Адрес	
Обращение	Улица	
-- Нет --		
Имя	Город	Код области/штата
Иван	Москва	-- Нет --
Отчество	Почтовый индекс	Код страны
Иванович		-- Нет --
* Фамилия		
Иванов		
<input type="button" value="Отмена"/> <input type="button" value="Сохранить и создать"/> <input type="button" value="Сохранить"/>		

Шаг 2. Выбрать Продукты из списка Продуктов Компании, поставляемых в рамках действующего Ценового листа:

Найти по имени:			Выбрать	Отмена
<input type="checkbox"/>	НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА	НОМЕР ПРОДУКТА	ЦЕНА (RUB)	
<input type="checkbox"/>	ABBYY Business Card Reader 2.0 (for Windows)	ABCR-22NE1U-102	RUB 2 100,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY Comparator Download	ACD2-1S1W01-102	RUB 33 990,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader Pro для Mac Download	AFPM-1S1W01-102	RUB 4 290,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader Pro для Mac Download Upgrade	AFPM-1S2W01-102	RUB 2 590,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (>101)	AF14-2C1V01-102	RUB 15 444,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (11-25)	AF14-2C1V25-102	RUB 16 922,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (26-50)	AF14-2C1V50-102	RUB 16 414,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (51-100)	AF14-2C1V00-102	RUB 15 922,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent Upgrade (unlimited) (>101)	AF14-2C2V01-102	RUB 9 267,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent Upgrade (unlimited) (11-25)	AF14-2C2V25-102	RUB 10 153,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent Upgrade (unlimited) (26-50)	AF14-2C2V50-102	RUB 9 849,00	
<input type="checkbox"/>	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent Upgrade (unlimited) (3-10)	AF14-2C2V10-102	RUB 10 467,00	

Шаг 3. Указать количество выбранных Продуктов:

ABBYY Search... Поиск RESELLER

ЗАПРОСЫ ВОЗМОЖНЫЕ СДЕЛКИ ABBYY.COM

Выберите прайс-лист для: Иван Иванович Иванов
РРЦ

Сохранить Сохранить и продолжить Отмена

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА	КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО	ПРОДАЖНАЯ ЦЕНА	ИТОГОВАЯ ЦЕНА
ABBYY Business Card Reader 2.0 (for Windows)		1	2100	RUB 2 100,00

Общая сумма: RUB 2 100,00

Шаг 4. Разместить заказ у Дистрибьютора:

ABVYU.COM

Создать Заказ **Разместить заказ у дистрибьютора**

ВОЗМОЖНОСТЬ
Test abc

Имя организации	Дата закрытия	Сумма	Ответственный за возможность
Test abc	07.07.2017	RUB 2 100,00	Ксения Сергеева

СВЯЗАННЫЕ

Продукты (1)

ПРОДУКТ	ПРОДАЖНАЯ ЦЕНА	ОБЪЕМ	ИТОГОВАЯ ЦЕНА
ABVYU Business Card...	RUB 2 100,00	1,00	RUB 2 100,00

Открытые действия (0) [Создать задачу](#) [Создать событие](#)

Журнал действий (0)

Описание

Ответственный за возможность	Дата закрытия
Ксения Сергеева	07.07.2017
Имя возможности	Этап
Test abc	Выявление потребности
Имя организации	Вероятность (%)
Test abc	5 %
	Право на премию
	Да

Шаг 5. Выбрать Дистрибьютора из списка Дистрибьюторов Продуктов ABVYU.

ABVYU

Search... Поиск

RESELLER

ABVYU.COM

Создать Заказ **Разместить заказ у дистрибьютора**

ВОЗМОЖНОСТЬ
Test abc

Имя организации	Дата закрытия
Test abc	07.07.2017

СВЯЗАННЫЕ

Продукты (1)

ПРОДУКТ	ПРОДАЖНАЯ ЦЕНА	ОБЪЕМ	ИТОГОВАЯ ЦЕНА
ABVYU Business Card...	RUB 2 100,00	1,00	RUB 2 100,00

Открытые действия (0)

Выбор дистрибьютора

Софтехно

- Cloudwharf Distributor Reg (test)
- Cloudwharf Distributor Head (test)
- Общество с ограниченной ответственностью "Прайм Регион"
- ООО "МОНТ"
- Софтехно**
- ООО "КОМПАНИЯ "СИ-ПИ-ЭС"
- 1С:Северо-Запад
- ООО "Рарус-Софт"
- АО "Аксонфт"
- ООО "1С-Поволжье"

Ок Отмена

Дата закрытия
07.07.2017

Этап
Выявление потребности

Вероятность (%)
5 %

Для партнеров со статусом ABBYY Distributor:

1. В случае, если Партнер со статусом ABBYY Distributor получил заказ на Продукты ABBYY от организации, не участвующей в Партнерской программе ABBYY, либо Партнера со статусом ABBYY Authorized Reseller, необходимо заполнить следующую форму для размещения заказа в ABBYY:

Шаг 1. Заполнить общую информацию о Заказе:

Создать Заказ: Основной

Юр. лицо покупателя	Стоимость заказа
Дата заказа 20.07.2017	Статус Черновик
Описание Тестовое описание	Партнер
Дополнение (в счете)	Ответственный head distr

Отмена Сохранить и создать Сохранить

Шаг 2. Выбрать Продукты из списка Продуктов Компании, поставляемых в рамках действующего Ценового листа, и добавить их к Заказу:

ABBYYSearch...ПоискDISTRIBU... ▾

ВОЗМОЖНЫЕ СДЕЛКИЗАКАЗЫABBYY.COM

Выберите прайс-лист для:

Прайс-лист дистрибьютора ▾

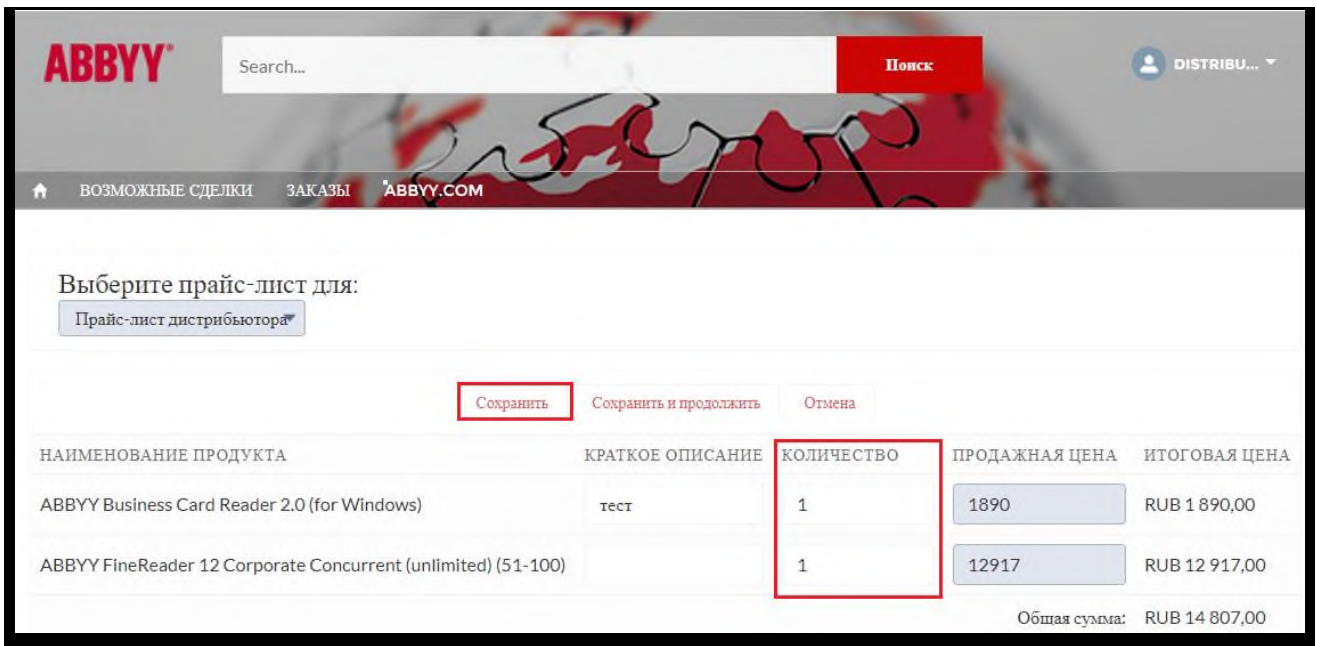
Поиск

Выбрать

Отмена

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА	НОМЕР ПРОДУКТА	ЦЕНА (RUB)
ABBYY Aligner 2 Download (Freelancer License)	AA02-0S1P00-405	RUB 4 680,00
✓ ABBYY Business Card Reader 2.0 (for Windows)	ABCR-22NE1U-102	RUB 1 890,00
ABBYY Comparator Download	ACD2-1S1W01-102	RUB 30 591,00
ABBYY FineReader Pro для Mac Download	AFPM-1S1W01-102	RUB 3 861,00
ABBYY FineReader Pro для Mac Download Upgrade	AFPM-1S2W01-102	RUB 2 331,00
ABBYY FineReader 12 Corporate Concurrent (unlimited) (11-25)	AF12-2C1V20-102	RUB 13 728,00
✓ ABBYY FineReader 12 Corporate Concurrent (unlimited) (51-100)	AF12-2C1V00-102	RUB 12 917,00

Шаг 3. Указать количество выбранных Продуктов:



ABBYY Search... Поиск

ВОЗМОЖНЫЕ СДЕЛКИ ЗАКАЗЫ ABBYY.COM

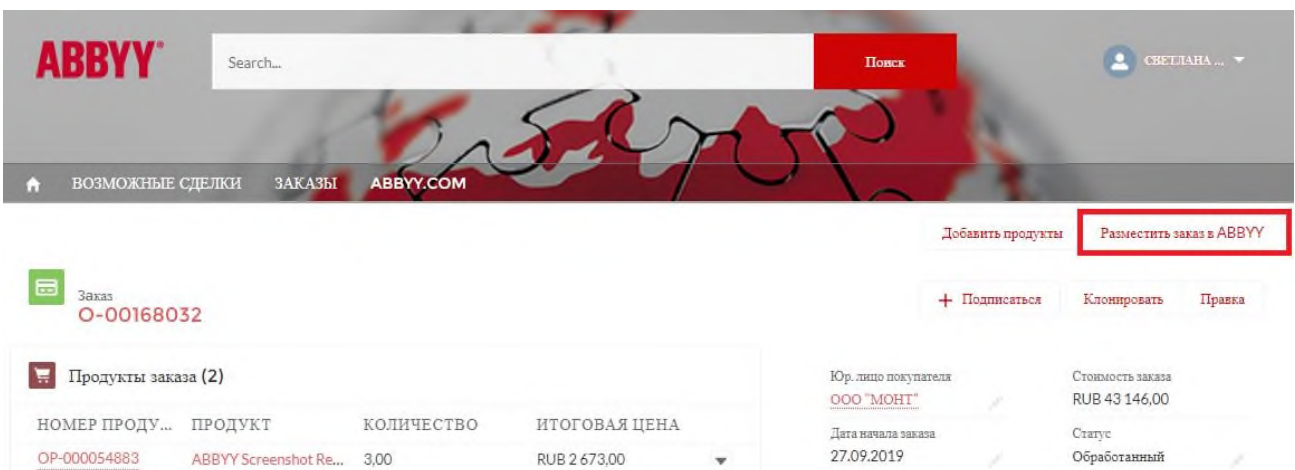
Выберите прайс-лист для:
Прайс-лист дистрибьютора

Сохранить Сохранить и продолжить Отмена

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА	КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО	ПРОДАЖНАЯ ЦЕНА	ИТОГОВАЯ ЦЕНА
ABBYY Business Card Reader 2.0 (for Windows)	тест	1	1890	RUB 1 890,00
ABBYY FineReader 12 Corporate Concurrent (unlimited) (51-100)		1	12917	RUB 12 917,00

Общая сумма: RUB 14 807,00

2. В случае, если Партнер со статусом ABBYY Distributor получил заказ на Продукты ABBYY от Партнера со статусом ABBYY Premium Reseller, ABBYY Professional Reseller или ABBYY Advanced Reseller напрямую в системе ABBYY Salesforce CRM, необходимо транслировать заказ в ABBYY, выбрав опцию «Разместить заказ в ABBYY» без изменения деталей заказа:



ABBYY Search... Поиск

ВОЗМОЖНЫЕ СДЕЛКИ ЗАКАЗЫ ABBYY.COM

Добавить продукты Разместить заказ в ABBYY

Заказ 0-00168032

+ Подписаться Клонировать Правка

НОМЕР ПРОДУ...	ПРОДУКТ	КОЛИЧЕСТВО	ИТОГОВАЯ ЦЕНА
OP-000054883	ABBYY Screenshot Re...	3,00	RUB 2 673,00

Юр. лицо покупателя: ООО "МОНТ"
Дата начала заказа: 27.09.2019

Стоимость заказа: RUB 43 146,00
Статус: Обработанный

Генеральный директор ООО «Аби»

_____ Шушкин Д.Ю.