

# Правила Электронной Партнерской Программы РАНТА

1. Регистрация
2. Размещение Предложения
3. Подбор Независимых Исполнителей
4. Идентификация Исполнителя по Предложению
5. Отчетность
6. Вознаграждение Независимых Исполнителей
7. Изменение информации в Предложении
8. Отказ от услуг Независимого Торгового Агента
9. Отказ НТА от Предложения Производителя
10. Обязанности Производителя

## 1. Регистрация

1.1. Использование функционала Электронной Партнерской Программы (далее «ЭПП») предусмотрено только после регистрации в программе.

1.2. Регистрация производится с помощью действующей электронной почты Производителя.

1.3. Производитель при регистрации в ЭПП, указывает только достоверные анкетные данные.

1.4. В рамках ЭПП предусмотрена однократная регистрация Производителя.

1.5. После проведения процедуры авторизации Производителя на сайте ЭПП, ему предоставляется доступ в личный кабинет (далее «ЛК»)

## 2. Размещение Предложения Производителя

2.1. Размещение Предложений в ЭПП производится Производителем самостоятельно.

2.2. ЭПП позволяет разместить Производителю не ограниченное количество своих предложений в зависимости от целей задач и мотивации, используя инструменты ЛК.

2.3. Предложение может быть, как для российских, так и для зарубежных Независимых Торговых Агентов (далее «НТА») выступающих в качестве Исполнителей.

2.4. Предложение Производителя размещается на сайте ЭПП без корректировок и изменений, если оно отвечает требованиям законодательства к размещению информационных материалов. И не нарушает данные правила. Исключение составляет размер вознаграждения, согласно п.п.6.4. настоящих правил и п. 6.1.5. Договора оферты.

2.5. Предложения могут отличаться по условиям для НТА в зависимости от:

2.5.1. *Привязки к конкретной территории, (страна, регион, город, и т.д.)*

2.5.2. *Отнесению к определенному каналу продаж, (оптовый, розничный, интернет продажи и т.д.)*

2.5.3. *Заинтересованности Производителя в сотрудничестве с конкретной Компанией или*

*Промышленным предприятием.*

2.5.4. *Необходимости индивидуального предложения для привлечения конкретного НТА*

2.5.5. *Другие объективные и субъективные особенности сегмента рынка или товара (услуги)....*

2.6. Предложения могут быть с различными видами мотивации для НТА:

2.6.1. *В виде комиссии:*

2.6.1.1. *с оборота, проданного, при участии НТА, товара или услуги,*

2.6.1.2. *возврата денег за отгруженный товар*

2.6.1.3. *с общей суммы контракта*

*и т. п.*

2.6.2. *В виде разовой фиксированной суммы за достижение одной поставленной задачи:*

2.6.2.1. *заключение договора о сотрудничестве с интересующим ключевым клиентом*

2.6.2.2. *заключение единовременного контракта на поставку товара или услуги*

2.6.2.3. *организацию и помощь в проведении переговоров*

2.6.2.4. *заведение товара в матрицу*

2.6.2.5. *предоставление эффективных контактов buyers*

2.6.2.6. *возврата дебиторской задолженности по конкретной компании*

*и т. п.*

2.6.3. *Ежемесячная фиксированная сумма при выполнении НТА определенных регулярных действий за месяц:*

2.6.3.1. *мерчендайзинг в определенных магазинах*

2.6.3.2. *контроль присутствия товара и мерчендайзинг*

### 2.6.3.3. мониторинг

и т. п.

### 2.6.4. Комплексные или другие формы мотивации на усмотрение Производителя

2.7. В предложении Производитель сам определяет размер мотивации НТА исходя из:

2.7.1. экономической целесообразности,

2.7.2. существующих условий и размеров мотивации в данном сегменте рынка,

2.7.3. канала продаж (оптовые или розничные продажи),

2.7.4. необходимости повышенного стимулирования НТА на достижение целей и задач.

2.7.5. бренда самого производителя и спроса на сотрудничество со стороны НТА

2.7.6. прочие факторы

2.8. Указанный в Предложении Производителя размер вознаграждения НТА не может быть равен 0 (нулю) или иметь отрицательное значение.

2.9. Предложение Производителя может отображаться в ЭПП на усмотрение Производителя для всех НТА, или для тех, которые наиболее подходят под условия Предложения Производителя

## 3. Подтверждение Производителем партнерства с НТА

3.1. ЭПП позволяет подобрать и подтвердить неограниченное количество НТА по Предложению Производителя

3.2. Ваше Предложение отображается для НТА, ознакомившись с ним и вашей Компанией, НТА при возникновении заинтересованности отправляет Вам отклик или может написать в чате ЭПП о своем желании работать по Вашему Предложению.

3.3. Вы знакомитесь, с откликнувшимся НТА по информации, размещенной им на ЭПП или лично и принимаете решение хотите Вы с ним работать или нет.

3.4. Производитель, также может сам подобрать себе НТА исходя из собственных интересов и отправить им отклик или сообщение в чат ЭПП. Если НТА подтверждает Ваш запрос, то он становится партнером по данному Предложению.

3.5. После подтверждения сотрудничества с НТА в ЛК, данный НТА является Вашим партнером и работает над достижением, поставленных Вами в конкретном Предложении целей и задач.

3.7. НТА не является посредником между Производителем и Покупателем Вашего товара или услуги, он работает от имени Производителя и по условиям Производителя, тем самым соблюдая самый важный принцип - принцип прямых продаж

## 4. Идентификация

4.1. Для корректной выплаты вознаграждения НТА за достигнутые именно им результаты, ЭПП позволяет идентифицировать каждого НТА, по каждому Предположению Производителя

4.2. Производителю при регистрации в ЭПП присваивается индивидуальный номер Производителя (далее ИНП»), этот же номер является номером договора между Производителем и РАНТА (администратором сайта ЭПП)

4.3. В свою очередь, каждому предложению Производителя присваивается индивидуальный номер Предложения Производителя (далее «ПП»)

4.4. По каждому Предложению Производитель в ЛК может подтвердить не ограниченное количество НТА.

4.5. Каждому НТА при регистрации на ЭПП также присваивается индивидуальный номер Исполнителя (далее «ИНИ»)

4.6. Идентификация каждого НТА и по каждому предложению Производителя, для отображения в отчете по факту достижения результата для согласования вознаграждения:

*Номер договора Производителя с РАНТА **ИНП №89***

*У производителя размещено 10 предложений. Именно это Предложение **ПП №6***

*Номер договора НТА с РАНТА №165*

*Тогда идентификационный номер для отчета НТА по данному предложению Производителя будет:*

**89/6/165 (ИНП / ПП / ИНИ)**

## 5. Отчетность

5.1. По окончании месяца, каждый подтвержденный и являющийся партнером Производителя НТА формирует в своем ЛК на ЭПП отчет о результатах работы по каждому Предложению Производителя.

5.2. Отчет НТА формируют строго в соответствии с целями и задачам, указанными в Предложениях Производителя.

5.3. В отчете НТА фиксирует все достигнутые результаты, единовременные или за период, по привлеченным им Клиентам, или все действия, если Предложением предусмотрены именно действия НТА.

5.4. Администрация ЭПП группирует и формирует общий отчет для Производителя в его ЛК по каждому подтвержденному Производителем НТА

5.5. Отчет согласовывается и утверждается Производителем.

5.6. Если есть разногласия, то они обсуждаются и утверждается окончательный вариант отчета НТА.

## 6. Вознаграждение НТА

6.1. В рамках ЭПП Производителю не нужно заключать договора с каждым НТА. Достаточно одного договора с РАНТА

6.2. В рамках ЭПП по всем Предложениям Производителя в качестве НТА может выступать, не ограниченное количество, как физических, так и юридических лиц, в связи с этим администратор ЭПП, РАНТА выступает в виде агрегатора для единой выплаты Производителем вознаграждения всем НТА от имени Производителя с предоставлением необходимой бухгалтерской документации.

6.3. Размер и формат вознаграждения по каждому своему предложению Производитель определяет самостоятельно и вносит эту информацию в соответствии с п.2 настоящих правил в свое Предложение на ЭПП.

6.4. На сайте, вознаграждение НТА, отображается за минусом комиссии предусмотренной ЭПП РАНТА, которая составляет 27% от размера предусмотренного вознаграждения НТА

*Пример:*

*Указанное Производителем в Предложение в ЛК вознаграждение: 10%*

*На сайте для НТА отображается: 7,3%*

*Указанное Производителем в Предложение в ЛК вознаграждение: 30000 руб.*

*На сайте для НТА отображается: 21900 руб.*

6.5. В соответствии с НК РФ при осуществлении выплат физическим лицам РАНТА является налоговым Агентом для НТА и данная комиссия РАНТА предназначена для уплаты взносов в ПФР и ФФОМС за НТА.

6.6. Вознаграждение РАНТА формируется, из части указанной комиссии. Дополнительного вознаграждения за оказание услуг РАНТА не предусмотрено.

6.6. Оплата вознаграждения производится на основании общего отчёта, сформированного РАНТА, выставляется единый счет на общую сумму вознаграждения за период, обычно это месяц.

6.7. Вся сумма вознаграждения НТА за период единым платежом перечисляется Производителем на расчетный счет РАНТА на основании Акта выполненных работ

6.8. После получения от Производителя на свой расчетный счет денег, РАНТА самостоятельно перечисляет все положенные суммы вознаграждения каждому Исполнителю от имени Производителя в соответствии с их отчетами в ЛК и суммами вознаграждения, согласованными с Производителем.

6.9. РАНТА самостоятельно уплачивает все необходимые налоги и взносы в ПФР и ФФОМС, предусмотренные НК РФ

6.10. Прямые или дополнительные расчеты Производителя с НТА, помимо ЭПП, не являются нарушением правил ЭПП.

## 7. Изменение информации в Предложении

7.1. Производитель может по своему усмотрению в любое Предложение внести изменения целей или мотивации для НТА с учетом соблюдения партнерских интересов по отношению к НТА.

7.2. Измененному предложению присваивается новый номер ПП

7.3. Изменения не могут вступить в силу с момента их внесения в ЭПП т.к. это может напрямую влиять на интересы и мотивацию НТА. Для соблюдения партнерских отношений, изменения могут вступить в силу не ранее чем через 30 дней с момента их внесения в ЛК ЭПП. Мораторий на изменения необходим для корректного перехода НТА на новые условия. При этом любые изменения вступают в силу только с 1 числа месяца следующего за окончанием моратория. Соответственно если Вы планируете изменить условия Предложения, то необходимо за месяц внести их в это предложение в ЛК.

## 8. Отказ от услуг Независимого Торгового Агента

8.1. Производитель по своему усмотрению может отказаться от услуг любого НТА

8.2. Производитель обязан уведомить об этом НТА с помощью инструментов, предусмотренных на ЭПП, а именно поставить статус «ОТКАЗ» в ЛК напротив данного НТА за 30 дней.

8.3. В случае, если при получении отказа НТА начинает действия, не отвечающие интересам Производителя «ОТКАЗ» может вступить в силу не медленно.

8.4. Производитель обязан выплатить вознаграждение за весь период работы данного Исполнителя, в случае если его интересам не нанесен материальный ущерб, который должен быть подкреплен документально.

8.5. Дополнительно выплатить вознаграждение НТА за последующие 30 дней после вступления отказа в силу при условии действий НТА в интересах Производителя с предоставлением отчета о результатах НТА за этот период

## **9. Отказ НТА от Предложения Производителя**

9.1. НТА может самостоятельно инициировать «отказ» от ранее подтвержденного Предложения Производителя в любой момент времени на свое усмотрение.

9.2. НТА должен уведомить об «отказе» Производителя с помощью установки статуса по Предложению Производителя в ЛК, а также другими доступными инструментами, предусмотренными ЭПП

9.3. НТА и Производитель могут самостоятельно согласовать наиболее приемлемые варианты «отказа» и выхода НТА из Предложения Производителя

9.4. Вознаграждение НТА выплачивается в размере и в сроки в соответствии с достигнутыми результатами

## **10. Обязанности Производителя**

10.1. Предоставить НТА всю необходимую для работы информацию о товаре или услуге, а также обеспечить НТА требуемой информационной и прочей поддержкой.

10.2. Предоставить и согласовать с НТА схему работы с его участием

10.3. Отгружаемый по контрактам НТА товар должен соответствовать всем техническим, санитарным, экологическим и прочим нормам той страны, в которой производится отгрузка данного товара, иметь всю требуемую сопроводительную документацию (сертификаты, или отказные письма, гарантийные талоны и т.п.) и иметь всю необходимую информацию на упаковке согласно законодательства о защите прав потребителей.

10.4. Обеспечить всю необходимую бухгалтерскую документацию к товару или услуге для проведения оплат Покупателем по товарам или услугам, проданным при участии НТА

10.5. Производитель для продажи услуг требующих сертификацию или лицензирование, обязан ознакомить НТА с наличием у Производителя данных услуг необходимых сертификатов и лицензий

10.6. Обеспечить необходимую поддержку для достижения поставленных совместных целей.