



**ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА  
БЕРЕСТА**

<b>1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ</b> .....	<b>3</b>
<b>2. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:</b> .....	<b>3</b>
<b>3. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ.</b> .....	<b>3</b>
<b>4. ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА:</b> .....	<b>4</b>
<b>5. ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ И ПОЛИТИКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ</b> .....	<b>4</b>
<b>6. ВОЗМОЖНОСТИ ПАРТНЁРОВ И ВИДЫ ПАРТНЁРСКИХ СТАТУСОВ</b> .....	<b>4</b>
<b>7. ПРОЦЕДУРА АВТОРИЗАЦИИ</b> .....	<b>5</b>
<b>8. ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПАРТНЁРСКОГО СТАТУСА</b> .....	<b>5</b>
<b>9. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА</b> .....	<b>6</b>
<b>10. ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ</b> .....	<b>7</b>
<b>11. ОБУЧЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ</b> .....	<b>7</b>
<b>12. ПРЕКРАЩЕНИЕ УЧАСТИЯ В ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЕ</b> .....	<b>7</b>
<b>13. СРОК ДЕЙСТВИЯ ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ</b> .....	<b>8</b>
<b>14. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ</b> .....	<b>8</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 Положение о предоставлении скидок и выплате премий</b> .....	<b>9</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 1.1 Форма АКТА</b> .....	<b>11</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 2 Порядок авторизации сделки</b> .....	<b>12</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 2.1 Форма регистрации сделки</b> .....	<b>14</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 3 Форма авторизации Партнера</b> .....	<b>15</b>

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

- Партнёрская Программа предназначена для действующих и потенциальных Партнёров по Продуктам ООО «БЕРЕСТА РК» (Компания) и определяет политику Компании в отношении совместного продвижения и реализации Продуктов Компании.
- Настоящая Партнёрская программа устанавливает требования к авторизованным Партнёрам, порядок присвоения статуса, виды статусов, возможности, предоставляемые Партнёрам Компании, порядок подтверждения статуса Партнёра и прекращения участия Контрагента в Партнёрской программе.
- Партнер выражает свое согласие с правилами, закрепленными в Партнерской программе, путем подписания Партнерского соглашения.
- Партнерская программа может быть изменена Компанией в одностороннем порядке.

## 2. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

- Предоставление Партнёрам технической и информационной поддержки, необходимой для продвижения и развития продаж Продуктов БЕРЕСТА.
- Информирование Партнёров о возможностях совместной маркетинговой деятельности, направленной на продвижение Продуктов БЕРЕСТА.
- Организация эффективной обратной связи с Партнёрами.
- Определение финансовых условий сотрудничества с Партнёрами.

## 3. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ.

- **Дистрибьютор** – юридическое лицо, авторизованное Правообладателем на распространение Продуктов Компании Конечным пользователям через Партнеров.
- **Партнер** – юридическое лицо, авторизованное Правообладателем и занимающееся реализацией продуктов Компании Конечным пользователям.
- **Канал продаж** – один или более участников продаж в конкретной сделке по продаже Продуктов БЕРЕСТА Конечным пользователям.
- **Конечный пользователь** – юридическое лицо (Контрагент), желающее купить или уже купившее Продукты, осуществляющий эксплуатацию Продукта или использующий услуги Компании в соответствии с их функциональным назначением, без права передачи третьим лицам.
- **Контрагент** – любое юридическое лицо, приобретающее Продукты Компании.
- **Правообладатель (Компания)** – ООО «БЕРЕСТА РК», владеющее правами на Продукты БЕРЕСТА.
- **Базовая цена** – рекомендованная для Конечного пользователя цена на Продукты, к которой возможно применение Скидок.
- **Партнёрская программа** – настоящий документ, в котором зафиксированы требования к Партнёрам, порядок присвоения партнёрского статуса, виды партнёрских статусов, возможности, предоставляемые Партнёрам Компанией, порядок подтверждения статуса Партнёра и прекращения участия Контрагента в Партнёрской программе.
- **Партнерское соглашение** – договор между Компанией и Партнером, в котором Партнер выражает свое согласие на участие в Партнерской программе.
- **Продукты БЕРЕСТА (Продукты)** – программные комплексы и программные продукты, производимые ООО «БЕРЕСТА-РК» (Компанией).

- **Процедура авторизации** – совокупность мероприятий, проводимых Контрагентом для получения статуса Партнёра.
- **Авторизация сделки** – это процедура проверки Правообладателем организационных и технических возможностей Партнера для реализации сделки.
- **Финальная цена** – Базовая цена на Продукты БЕРЕСТА с учетом всех возможных скидок.

#### **4. ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА:**

- Продажи Продуктов БЕРЕСТА Конечным пользователям осуществляются через Дистрибьюторов и Партнеров.
- Партнер обязан поставлять Продукты напрямую Конечному пользователю, минуя третьих лиц.
- При равном Партнерском статусе Партнерам предоставляется одинаковый уровень скидок.
- Конечный пользователь самостоятельно выбирает Партнера (поставщика Продуктов БЕРЕСТА) на основании требований текущего законодательства и собственных регламентов и процедур.
- Правообладатель может рекомендовать Конечному пользователю Партнеров (авторизованных в соответствии с Партнерской программой БЕРЕСТА), обладающих соответствующим опытом и квалификацией, необходимой Конечному пользователю для решения его задач. Рекомендации предоставляются по письменному запросу потенциального Конечного пользователя.

#### **5. ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ И ПОЛИТИКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ**

- В Программе участвуют Продукты Компании, актуальный перечень которых опубликован на сайте [www.beresta-rk.ru](http://www.beresta-rk.ru) в разделе «Продукты».
- Право на продажу Продуктов Компании имеют только Партнёры, прошедшие Процедуру авторизации и подписавшие Партнерское соглашение.
- Правообладатель имеет право отказать в авторизации и присвоении статуса Контрагенту без указания причин и/или лишить авторизации Партнёра при несоблюдении Партнёрского соглашения или настоящей Партнёрской программы.
- Стоимость Продуктов для Партнёров определяется на основании рекомендованных Базовых цен с учетом согласованных Партнеру скидок.
- Скидка от Базовой цены на Продукты зависит от статуса Партнёра и индивидуальных особенностей сделки, устанавливается в соответствии с Положением о предоставлении скидок (Приложение № 1 к настоящей Парнерской программе).

#### **6. ВОЗМОЖНОСТИ ПАРТНЁРОВ И ВИДЫ ПАРТНЁРСКИХ СТАТУСОВ**

- Правообладатель предоставляет Партнёрам следующие возможности:
  - квалифицированная поддержка Партнёра в виде технического пресейла для Конечного Пользователя;
  - скидки и премии (Приложение № 1 к настоящей Парнерской программе);
  - маркетинговая поддержка в виде рекламных материалов, помощи в организации и проведении маркетинговых мероприятий, совместных промо и пиар акций, публикаций;

- обучение и повышение профессионального уровня, сертификация сотрудников Партнёра по Продуктам;
- регистрация и авторизация сделок Партнёров (Приложение № 2 к настоящей Парнерской программе).
- Компанией установлены следующие виды Партнёрских статусов:
  - Дистрибьютор.
  - Авторизованный Партнер уровня PLATINUM.
  - Авторизованный Партнер уровня GOLD.
  - Авторизованный Партнер уровня SILVER.

## **7. ПРОЦЕДУРА АВТОРИЗАЦИИ**

Процедура авторизации Партнера включает в себя следующие мероприятия:

- Проверка Контрагента.
- Подписание Партнёрского соглашения.
- Размещение логотипа Компании на официальном сайте Партнёра;
- Публикация информации о Продуктах Компании на официальном сайте Партнёра;
- Проведение обучения и сертификации сотрудников Партнёра в необходимом количестве специалистов (в соответствии с пунктом 8 Настоящей Программы).

Для старта процедуры необходимо заполнить Форму авторизации (Приложение № 3) и направить ее на электронную почту: [partner@beresta-rk.ru](mailto:partner@beresta-rk.ru)

После прохождения проверки Правообладатель направляет Контрагенту письмо с подтверждением вступления в Партнерскую программу и контактные данные партнер-менеджера.

После завершения процедуры авторизации:

- Партнер подписывает Партнерское соглашение.
- Партнеру выдается сертификат, подтверждающий статус Партнера до 31 января следующего года.
- Партнер получает доступ ко всем информационным материалам на сайте [www.beresta-rk.ru](http://www.beresta-rk.ru).

Авторизованные Партнеры уровня Дистрибьютор, PLATINUM и GOLD, согласовывают с Правообладателем Бизнес-план, включающий в себя следующие разделы:

- План по продаже Продуктов.
- Маркетинговый план.
- План по развитию экспертизы.

Партнеры, согласовавшие бизнес-план, получают право на премии в соответствии с Приложением № 1 к настоящей Партнерской программе.

## **8. ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПАРТНЁРСКОГО СТАТУСА**

Ежегодно, не позднее 31 января каждого года, Партнёр обязан подтвердить свой статус.

- Партнеры уровня Дистрибьютор, PLATINUM и GOLD для подтверждения статуса предоставляют Вендору:

- Подтверждение исполнения бизнес-плана по продвижению Продуктов Компании, предоставленного Партнёром при авторизации;
- Результаты итогового испытания и сертификаты специалистов Партнёра, прошедших обучение по Продуктам Компании;
- Отчёт о проведении маркетинговых мероприятий по продвижению Продуктов Компании;
- Подтверждение размещения логотипа Компании и публикации информации о Продуктах Компании на официальном сайте Партнёра;
- Иные материалы и информация на усмотрение Партнёра, имеющие существенное значение для подтверждения его статуса.

Контрагент имеет право на подтверждение статуса Партнёра при одновременном соблюдении требований:

Требования		Авторизованный Партнер	Дистрибьютор
NDA		+	+
Партнерское соглашение		+	+
Минимальный объем закупок, млн. руб./год Оговаривается в индивидуальном порядке. Оборот определяется индивидуально для каждого партнёра фиксируется в обязательствах бизнес плане			
Стенд		1	1
Требования к сертифицированному персоналу	Инженеры	2	1
	Пресейл		
	Сервис		

Вендор в срок, не превышающий 10 (десяти) рабочих дней с даты получения документов от Партнёра, рассматривает предоставленную Партнёром информацию и выносит решение о пересмотре или подтверждении статуса Партнёра.

## 9. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

Маркетинговая поддержка Партнеров направлена на совместное продвижение Продуктов БЕРЕСТА и может включать в себя:

- Участие Правообладателя в мероприятиях Партнера.
- Организация совместных мероприятий, направленных на развитие совместного бизнеса.



- Совместная PR-активность: пресс-релизы, статьи в прессе, технические релизы и прочее.

Поддержка Правообладателя подразумевает:

- Совместную работу по созданию и подготовке материалов для мероприятий.
- Участие спикера, при необходимости привлечение менеджеров по продажам и технических экспертов.
- Предложения партнеру идей для совместных мероприятий.
- Выделение технических специалистов и материальной базы для проведения совместных изысканий.

Партнер обязуется согласовывать с Вендором все совместные маркетинговые активности. При продвижении Продуктов БЕРЕСТА Партнер обязуется использовать только согласованные с Вендором маркетинговые материалы.

## **10. ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ**

Помощь Правообладателя Партнерам при продаже Продуктов БЕРЕСТА включает:

- Участие в презентации Продуктов для Конечных пользователей.
- Консультации Партнеров по техническим и эксплуатационным вопросам Продуктов.
- Предоставление удаленного доступа к демо-стендам на площадке Правообладателя.
- Консультации и помощь в построении демо-стендов на собственной площадке Партнера, предоставление для них лицензий демо-версий Продуктов.
- Удаленная демонстрация Продуктов для Конечных пользователей.
- Консультации при использовании продуктов БЕРЕСТА (участие в проектировании) в комплексных проектах.

## **11. ОБУЧЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ**

Всем Партнерам предоставляется возможность повышения компетенции персонала по программам обучения. Программа нацелена на обучение технических специалистов. Информация о доступных курсах распространяется через Дистрибуторов и через Партнерских менеджеров.

Обучение технических специалистов необходимо для осуществления технических консультаций по оптимальной конфигурации, настройке и использованию Продуктов Компании и технической поддержке Конечных пользователей на этапах предпродажной подготовки, развертывания решения, расширения функциональности, миграции с продуктов других производителей.

Для получения сертификата необходимо пройти обучение и сдать экзамен. Срок действия сертификата 1 год.

## **12. ПРЕКРАЩЕНИЕ УЧАСТИЯ В ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЕ**

Правообладатель имеет право понизить статус Партнера в Партнёрской программе, приостановить начисление бонусов, а также исключить Партнёра из участия в данной Программе.

Основанием для понижения статуса, неначисления бонусов или исключения Партнёра из данной Программы могут служить:

- Неисполнение или нарушение Партнёром условий Партнёрской программы и/или Партнёрского соглашения и/или заключенных договоров;
- Наличие у Партнёра просроченной дебиторской задолженности перед Компанией;



- Подтвержденные факты нарушения деловой этики, нанесение вреда репутации Компании и бренду Правообладателя;
- Нарушение Партнёром лицензионных условий;
- Судебные иски, возбуждённые в отношении Партнёра;

Партнёр, не прошедший Процедуру подтверждения Партнёрского статуса, а также не выполнивший условия Процедуры авторизации, автоматически прекращает участие в данной Программе.

### **13. СРОК ДЕЙСТВИЯ ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ**

Настоящая Партнёрская программа действительна до 2026 года или отмены настоящей Партнёрской программы.

После прекращения действия настоящей Партнёрской программы, действие заключенных в соответствии с настоящей Партнёрской программой Партнёрских соглашений прекращается, за исключением предоставления Скидок, применённых к Базовой цене или цене Конечного пользователя (если применимо) и закреплённых в виде Фактической цены до даты прекращения действия настоящей Программы.

### **14. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ:**

- Перечень Приложений, являющихся неотъемлемой частью настоящей Парнерской программы:
  - Приложение № 1 - Положение о предоставлении скидок и выплате премий.
  - Приложение № 1.1 – Форма Акта.
  - Приложение № 2 – Порядок авторизации сделки.
  - Приложение № 2.1 – Заявка на авторизацию сделки.
  - Приложение № 3 – Форма авторизации Партнера

## Положение о предоставлении скидок и выплате премий

### Общие положения

Положение о предоставлении Скидок к Базовым ценам на Продукты ООО «БЕРЕСТА-РК» регулирует основания и порядок предоставления Скидок и выплаты премий Партнерам Компании. Целями предоставления Скидок являются: повышение эффективности деятельности Компании, поддержание планового уровня маржинальности, расширение рынков сбыта и обеспечение планового уровня продаж, привлечение максимального количества Контрагентов, формирование положительного имиджа Компании.

Скидки на Продукты БЕРЕСТА предоставляются только авторизованным Партнерам Компании.

### Виды, условия и порядок предоставления скидок

Скидки предоставляются только Партнерам, прошедшим процедуру авторизации в соответствии с Партнерской программой и имеющим действующий Партнерский статус.

Виды скидок:

- Стандартная Партнерская скидка составляет 10% для партнерского уровня SILVER, 15% для партнера уровня GOLD, 25% партнера уровня PLATINUM от Базовой цены.
- Дополнительная проектная скидка может быть предоставлена Правообладателем в отношении авторизованной сделки. Размер Дополнительной проектной скидки определяется Правообладателем индивидуально в зависимости от особенностей сделки.

### Лишение скидок

Основанием для лишения Скидки является неисполнение или нарушение условий Партнерской программы и/или Партнерского соглашения. Нормы настоящего пункта применяются ко всем видам Скидок вне зависимости от оснований их предоставления.

### Премии

Дополнительное поощрение Партнера в виде премий возможно за выполнение согласованного Бизнес-плана, соблюдение сроков оплаты за поставленные Продукты, правил и положений, установленных Партнерской программой.

Для получения права на премии Партнер должен предоставить и согласовать с Правообладателем Бизнес-план, содержащий следующую информацию:

- План по продаже Продуктов.
- Маркетинговый план.
- План по развитию экспертизы.



Премия за выполнение согласованного Бизнес-плана и соблюдение правил и положений Партнерской программы выплачивается Партнеру по итогам очередного календарного квартала. Основанием для осуществления выплат является подписанный между ООО «БЕРЕСТА-РК» и Партнером Акт (по форме Приложения № 1.1), который направляется Партнеру не позднее 30-го числа месяца, следующего за отчетным Периодом.

Сумма Премии не облагается НДС. Премия не является платой за услуги, поскольку не связана с какими-либо услугами, оказываемыми Сторонами. Премия не является скидкой и не изменяет цену закупаемых Партнером Продуктов. Оплата Премии осуществляется в течение 30 (тридцати) рабочих дней с даты получения от Партнера оригинала подписанного Акта.

Выплата Премий осуществляется в российских рублях путем перечисления на расчетный счет Партнера, указанный в Партнерском соглашении.

Основанием для отказа в выплате премий Партнеру может быть:

- не выполнение Партнером Бизнес-плана за Период;
- наличие просроченной дебиторской задолженности;
- несвоевременная оплата со стороны Партнера за поставленные Продукты;
- невыполнение правил и положений Партнерской программы.

#### **Срок действия Положения**

Настоящее Положение действительно до замены его другим или отмены настоящего Положения. После прекращения действия настоящего Положения предоставление Скидок, утвержденных в соответствии с настоящим Положением, прекращается, за исключением Скидок, примененных к Базовой цене и закреплённых в виде Фактической цены до даты прекращения действия настоящего Положения.

**АКТ №\_\_ (ФОРМА)**

к Партнерскому соглашению №\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_ г.

г. Москва

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_ г.

Мы, нижеподписавшиеся, представитель Партнера — \_\_\_\_\_, действующий на основании \_\_\_\_\_, с одной стороны, и представитель ООО «БЕРЕСТА РК» - Генеральный директор Беликов Тимофей Артемович, действующий на основании Устава, с другой стороны, составили настоящий Акт о том, что:

1. Премия, подлежащая уплате Партнеру за неукоснительное соблюдение условий Партнерской программы и выполнение Бизнес-плана, составляет \_\_\_\_ руб. Детализация выплат по Программе приведена в следующей таблице:

ID	Партнер	Юридическое наименование компании	Период расчета	Сумма премии

2. Сумма премии не облагается НДС. Премия не является платой за услуги, поскольку не связана с какими-либо услугами, оказываемыми Партнером ООО «БЕРЕСТА РК»
3. Все налоги, которые Партнер должен уплатить в соответствии с законодательством Российской Федерации, включены в указанную сумму.
4. Подписывая настоящий Акт, Партнер подтверждает, что им выполнены все условия, указанные в Партнерской программе, и что претензий к вышеизложенному он не имеет.

<b>Правообладатель:</b> <b>ООО «БЕРЕСТА-РК»</b>	<b>Партнер:</b> <b>ООО «_____»</b>
--	---------------------------------------

## Порядок авторизации сделки

### Общие положения

Авторизация сделки – это процедура проверки Правообладателем организационных и технических возможностей Партнера для реализации Сделки.

Авторизация сделки необходима для оказания со стороны Правообладателя помощи в реализации сделки и направлена на привлечение к Сделке наиболее подготовленных Партнеров.

Сделки могут быть зарегистрированы только Партнерами, авторизованными в соответствии с Партнерской программой.

Авторизация сделки является необходимым условием для получения Проектных скидок Партнером.

**Сделка может быть авторизована при выполнении следующих условий:**

- от Партнера получена заполненная Заявка на авторизацию сделки (Приложение 2.1);
- на момент получения Заявки сделка не зарегистрирована за другим Партнером и у Правообладателя отсутствуют аналогичные запросы от других Партнеров;
- для участия в конкурентной закупке (конкурсе, аукционе, тендере и т.п.) Авторизация сделки может быть обеспечена всем Партнерам, участвующим в закупке, при наличии подтверждения такого участия.

### Процесс авторизации сделки

1. Партнер заполняет и направляет на электронную почту Правообладателя или Дистрибьютора Заявку на авторизацию сделки (Приложение № 2.1).
2. Партнер-менеджер Правообладателя проводит верификацию заявки, в процессе которой:
  - Партнер и Правообладатель согласуют сроки и состав предпродажных мероприятий, по итогам которых происходит формирование у Конечного пользователя заинтересованности в Продуктах Компании, определение необходимой конфигурации Продуктов и сроков реализации Проекта.
  - Правообладатель оценивает наличие у Партнера необходимых технических и организационных возможностей, а Партнер предпринимает все зависящие от него меры для их обеспечения (например, согласует привлечение к Проекту технических специалистов и ресурсов Правообладателя, Дистрибьютора или другого Партнера). Наличие технических возможностей для реализации проекта должно быть подтверждено документально.
3. Процедура верификации заявки проводится в течение 30 (тридцати) дней и может быть продлена при наличии объективных причин. Состав сроки, а также ход реализации мероприятий фиксируются в переписке.
4. Партнер-менеджер Правообладателя информирует Партнера по электронной почте о результатах авторизации Сделки.

5. Дистрибьюторы обязаны представлять точную информацию как по реселлеру, так и по Конечному пользователю.
6. В случае отсутствия активности Партнера в рамках процедуры верификации, недостижения заданных результатов к установленному сроку, при отсутствии объективных причин для продления установленного срока, и (или) отсутствия у Партнера необходимых технических и организационных возможностей, Правообладатель вправе прекратить процедуру верификации сделки и отказать в дальнейшем предоставлении технической, коммерческой и иной информации по запросу данного Партнера.
7. При отказе в авторизации Сделки и(или) прекращении процедуры верификации первому обратившемуся с заявкой Партнеру, Правообладатель вправе авторизовать Проект следующему по очереди Партнеру, соответствующему всем требованиям и направившему заявку в Компанию или в партнерский канал (Дистрибутору).
8. Срок регистрации сделки составляет 180 (ста восьмидесяти) календарных дней и может быть пролонгирован по решению Правообладателя.

**Правообладатель может аннулировать в авторизацию сделки в следующих случаях:**

1. Отсутствие активности Партнера в рамках процедуры верификации Заявки, недостижения заданных результатов к установленному сроку и(или) отсутствия у Партнера необходимых технических и организационных возможностей.
2. Нарушение Партнером правил и положений Партнерской программы.
3. Предоставление Партнером недостоверной или неполной информации, которая может причинить урон Правообладателю или Конечному пользователю.
4. Партнер представляет одновременно решение другого производителя;

**Споры**

Партнер имеет право обратиться письменно или по адресу электронной почты [partner@beresta-gk.ru](mailto:partner@beresta-gk.ru) в Компанию с дополнительным обоснованием по регистрации сделки в случае получения отказа в такой регистрации.

Форма регистрации проекта:	Дата:
----------------------------	-------

<b>ПАРТНЕР ПРОГРАММЫ ООО «БЕРЕСТА-РК»</b>
Название компании:

<b>КОНТАКТНОЕ ЛИЦО ПАРТНЕРА</b>	
Имя:	Телефон:
Фамилия:	Email:

<b>ДИСТРИБЬЮТОР</b>	
<input type="checkbox"/>	FORTIS
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	Нет

<b>КОНЕЧНЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ</b>	
Название компании:	
Название проекта:	
Адрес установки программного продукта:	

<b>КОНТАКТНОЕ ЛИЦО КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ</b>	
Имя:	Телефон:
Фамилия:	Email:

<b>ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА</b>

<b>ВОЗМОЖНЫЕ КОНКУРЕНТЫ</b>

<b>ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА</b>

<b>ОРИЕНТИРОВОЧНЫЙ БЮДЖЕТ</b>

Планируемое начало реализации проекта	Планируемое окончание реализации проекта

Правообладатель:

Партнер:

**Форма авторизации Партнера**

Название компании	
ИНН	
Направление деятельности	
Численность сотрудников	
Сайт	
Интересуемые Продукты БЕРЕСТА	
Клиенты, заинтересованные в покупке Продуктов БЕРЕСТА	
Цели сотрудничества с ООО «БЕРЕСТА-РК»	
Контактное лицо	
ФИО	
Должность	
Эл. почта	
Предпочитаемый Дистрибьютор	