ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА

о заключении договора участия в партнерской программе Компании

Редакция № от 27 откября 2026 г.

Настоящий документ является официальным предложением АО «ПРОЦЕССИНГОВАЯ КОМПАНИЯ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ», ИНН 9728173767, адрес: 117342, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Коньково, ул. Бутлерова, д. 17, помещ. 63/4, именуемого в дальнейшем «Компания», заключить договор участия в партнерской программе Компании на условиях, изложенных ниже.

Настоящий документ в соответствии со статьями 435 и 437 Гражданского кодекса Российской Федерации является публичной офертой.

Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или физическое лицо, соответствующее условиям настоящей Оферты и совершившее действия по ее акцепту, признается Партнером и становится стороной договора участия в партнерской программе Компании на условиях настоящей Оферты.

Договор считается заключенным с момента акцепта Оферты Партнером в порядке, установленном разделом «Порядок акцепта Оферты». Акцепт одновременно означает заключение договора и начало его исполнения Партнером.

Акцепт Оферты означает полное и безоговорочное принятие всех условий настоящей Оферты без каких-либо изъятий или ограничений.

Компанией по настоящему договору является АО «ПРОЦЕССИНГОВАЯ КОМПАНИЯ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ», создающее и развивающее информационно-технологические, платежные, процессинговые и иные сервисы, а также участвующее в подключении и обслуживании клиентов совместно с банками и иными партнерами.

Партнером является юридическое лицо, индивидуальный предприниматель либо физическое лицо, направившее Компании первую Заявку на привлечение потенциального клиента и участвующее в партнерской программе по применимой к нему Правовой модели сотрудничества.

Компания и Партнер далее совместно именуются «Стороны», а по отдельности «Сторона».

1. Термины и определения

В целях настоящей Оферты нижеприведенные термины используются в следующем значении.

1.1. «Клиент» - лицо, которое заключает или предполагает заключить договор, необходимый для использования соответствующего Сервиса Компании, и которому Компания самостоятельно или совместно с Банком либо иным партнером предлагает, предоставляет или организует предоставление такого Сервиса. Покупатели, плательщики, получатели переводов и иные пользователи Клиента не признаются Клиентами Компании только в силу использования соответствующего платежного или информационного сервиса. ТСП является частным случаем Клиента.

1.2. «ТСП» (торгово-сервисное предприятие) - Клиент, осуществляющий реализацию товаров, работ или услуг и принимающий оплату с использованием платежных решений, в подключении или обслуживании которых участвует Компания.

1.3. «Потенциальный клиент» - лицо, которое, по имеющейся у Партнера информации, может быть заинтересовано в использовании Сервисов Компании, но сведения, о котором еще не прошли проверку Компанией.

1.4. «Заявка на привлечение потенциального клиента» или «Заявка» - направленная Партнером по форме Компании информация о Партнере и Потенциальном клиенте, позволяющая идентифицировать их, проверить приоритет Партнера и начать работу по привлечению. Форма Заявки приведена в Приложении № 1. На каждого Потенциального клиента заполняется отдельная первоначальная Заявка. Для подключения этому же Клиенту дополнительного Сервиса Партнер вправе направить дополнение к первоначальной Заявке со ссылкой на ее идентификатор; такое дополнение не создает нового приоритета и нового срока закрепления.

1.5. «Закрепленный клиент» - Потенциальный клиент, в отношении которого Компания по результатам проверки подтвердила закрепление за Партнером на установленный срок.

1.6. «Привлеченный клиент» - Закрепленный клиент, с которым в период закрепления заключен договор, необходимый для использования Сервисов Компании, в рамках выбранной Компанией Модели подключения.

1.7. «Активный клиент» - Привлеченный клиент, в отношении которого наступил установленный настоящей Офертой или Индивидуальными условиями объективный критерий признания Клиента Активным.

1.8. «Сервисы Компании» - любые существующие или будущие информационно-технологические, программные, процессинговые, платежные и иные сервисы, в создании, предоставлении, организации или сопровождении которых участвует Компания, включая программное обеспечение, SaaS, API, сервисы информационного обмена, эквайринг, СБП и иные способы оплаты, автоматические списания, переводы, аналитические и расчетные решения.

1.9. «Модель подключения» - определяемая исключительно Компанией договорная и технологическая конструкция подключения и обслуживания Клиента: через выбранный Компанией Банк, на основании прямого договора между Компанией и Клиентом либо с одновременным использованием нескольких договоров и Сервисов Компании.

1.10. «Банк» - кредитная организация, участвующая в выбранной Компанией Модели подключения Клиента, включая банк-эквайер, участника СБП, оператора по переводу денежных средств или иной банк, оказывающий услуги, необходимые для подключения и обслуживания Клиента.

1.11. «Доход Компании» - расчетный показатель для определения вознаграждения Партнера, равный денежным средствам, фактически полученным Компанией в связи с обслуживанием Активного клиента, за вычетом НДС, начисленного Компанией в отношении таких сумм, стоимости услуг Банков, включая комиссии за эквайринг, СБП, переводы, расчеты и иные банковские услуги, сумм возвратов, отмен, оспоренных, ошибочных или мошеннических операций, а также иных вычетов, прямо предусмотренных Индивидуальными условиями. Доход Компании не тождественен выручке или доходу для целей бухгалтерского или налогового учета.

1.12. «Отчетный период» - календарный месяц, если иной период не установлен Индивидуальными условиями.

1.13. «Индивидуальные условия» - согласованные Сторонами условия в отношении одного или нескольких Клиентов, категорий Клиентов либо Сервисов Компании, которые могут определять срок закрепления, критерий признания Клиента Активным, формулу, размер и порядок выплаты вознаграждения, а также иные особенности взаимодействия. Форма Индивидуальных условий приведена в Приложении № 2 к настоящей Оферте.

1.14. «Акцепт» - первое направление Партнером Компании Заявки в порядке, предусмотренном настоящей Офертой, свидетельствующее о полном и безоговорочном принятии Оферты, включая условия применимой к Партнеру Правовой модели сотрудничества, и начале исполнения договора.

1.15. «Правовая модель сотрудничества» - применимая к Партнеру с учетом его правового и налогового статуса агентская модель либо модель оказания информационных услуг. В отношении одного Партнера одновременно применяется только одна Правовая модель сотрудничества.

1.16. «Отчет агента и Акт-расчет» - формируемый Компанией по данным процессинга, отчетам Банков и иным учетным данным документ по форме Приложения № 3, содержащий сведения о результатах привлечения, операционные показатели и расчет вознаграждения Партнера за Отчетный период. По Агентской модели документ одновременно является отчетом Партнера; по Модели оказания информационных услуг подтверждает объем и стоимость оказанных услуг.

1.17. «СБП» - сервис быстрых платежей платежной системы Банка России, обеспечивающий осуществление переводов денежных средств и платежей в соответствии с применимыми правилами платежной системы Банка России.

2. Предмет договора

2.1. Компания организует партнерскую программу по привлечению Клиентов для использования Сервисов Компании. В зависимости от применимой Правовой модели сотрудничества Партнер совершает действия, направленные на привлечение Клиентов, либо оказывает Компании информационные услуги, а Компания учитывает результат и выплачивает Партнеру вознаграждение на условиях настоящей Оферты и Индивидуальных условий.

2.2. По агентской модели (далее – Агентская модель) Партнер за вознаграждение совершает по поручению и в интересах Компании фактические и иные не запрещенные законом действия, направленные на поиск и привлечение Клиентов. Агентская модель применяется к юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, правовой и налоговый статус которых допускает такую деятельность. К отношениям Сторон в соответствующей части применяются положения главы 52 Гражданского кодекса Российской Федерации.

2.3. По модели оказания информационных услуг (далее - Модель оказания информационных услуг) Партнер осуществляет поиск Потенциальных клиентов, выявляет их заинтересованность и передает Компании сведения, необходимые для установления первичного контакта. Указанная модель применяется к физическим лицам, не зарегистрированным в качестве индивидуальных предпринимателей, а также к физическим лицам и индивидуальным предпринимателям, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход». К отношениям Сторон в соответствующей части применяются положения главы 39 Гражданского кодекса Российской Федерации. Применение к Партнеру данной модели ограничивает характер

действий Партнера, но не перечень Сервисов Компании, которые могут быть предложены привлеченному им Клиенту.

2.4. В отношении каждого Партнера применяется только одна Правовая модель сотрудничества. Акцепт Оферты означает принятие Партнером только тех условий, которые относятся к применимой к нему Правовой модели сотрудничества.

2.5. Правовая модель сотрудничества определяется на основании сведений, указанных Партнером в первой Заявке, и документов о его правовом и налоговом статусе. Изменение статуса Партнера применяется к отношениям Сторон после уведомления Компании и подтверждения Компанией новой Правовой модели сотрудничества.

2.6. При оказании информационных услуг Партнер не действует от имени или за счет Компании, не является ее представителем или поверенным, не согласовывает условия договоров и тарифы, не принимает денежные средства и не создает для Компании обязательства перед Клиентами или иными лицами.

2.7. Обязательства Партнера носят результативный характер. Действия по привлечению конкретного Клиента считаются совершенными с результатом при одновременном соблюдении следующих условий:

2.7.1. сведения о Потенциальном клиенте впервые переданы Компании данным Партнером в порядке, установленном настоящей Офертой;

2.7.2. Компания признала Потенциального клиента Закрепленным клиентом;

2.7.3. в период закрепления в рамках выбранной Компанией Модели подключения заключен договор или совокупность договоров, необходимых для использования Клиентом Сервисов Компании;

2.7.4. Клиент признан Активным клиентом.

2.8. Вознаграждение возникает после признания Клиента Активным либо наступления иного объективного результата, прямо указанного в Индивидуальных условиях. При процентной модели необходима соответствующая расчетная база за Отчетный период. Фиксированное вознаграждение или вознаграждение от оборота может начисляться независимо от наличия Дохода Компании, если это прямо предусмотрено Индивидуальными условиями.

2.9. Партнер действует самостоятельно и от своего имени, не является представителем Компании и не вправе без предварительного письменного согласия Компании заключать договоры от имени Компании, принимать на себя обязательства от имени Компании, подписывать документы, согласовывать тарифы либо давать заверения и гарантии от имени Компании.

2.10. Партнер несет свои расходы по исполнению настоящего договора самостоятельно. Такие расходы считаются включенными в вознаграждение и отдельно Компанией не возмещаются, если иное прямо не предусмотрено Индивидуальными условиями.

2.11. Настоящий договор не является трудовым договором и не создает между Сторонами отношений работодателя и работника. Партнер самостоятельно организует свою деятельность, не подчиняется внутреннему трудовому распорядку Компании и не получает фиксированной оплаты за процесс выполнения действий, за исключением фиксированного вознаграждения, прямо предусмотренного Индивидуальными условиями за достигнутый результат.

2.12. Компания вправе по своему усмотрению принимать решение о продолжении работы с Потенциальным клиентом, выборе Модели подключения, заключении либо отказе в заключении любого договора, а также об изменении состава участвующих Банков и партнеров. Такие решения не признаются нарушением настоящего договора и сами по себе не влекут обязанности по выплате вознаграждения.

2.13. Компания не гарантирует Партнеру достижение определенного количества Закрепленных, Привлеченных или Активных клиентов, объема операций, Дохода Компании или размера вознаграждения.

2.14. Настоящий договор не предоставляет Партнеру исключительного права на привлечение Клиентов и не ограничивает Компанию в самостоятельном поиске Клиентов либо сотрудничестве с иными партнерами.

3. Порядок направления Заявки, закрепления и подключения Клиента

3.1. Для учета результата привлечения Партнер направляет Компании сведения о Потенциальном клиенте по форме Приложения № 1 через форму, адрес электронной почты или иной канал, прямо определенный Компанией и опубликованный в разделе «Партнерская программа» официального сайта Компании. Заявка, направленная иным способом, считается полученной только после письменного подтверждения Компании. Используемый канал должен позволять установить отправителя, содержание и дату направления. Регистрация на сайте, создание личного кабинета или учетной записи не требуются.

3.2. Заявка должна содержать сведения, достаточные для идентификации Потенциального клиента и проверки приоритета Партнера, включая наименование, ИНН или иной идентификатор, контактные данные, известную потребность и описание фактического участия Партнера в привлечении.

3.3. Датой направления Заявки считается дата ее получения Компанией, подтверждаемая данными электронной почты, формы Компании, системы электронного документооборота или иного используемого канала. По запросу Партнера Компания подтверждает получение Заявки.

3.4. После получения Заявки Компания проводит проверку Потенциального клиента. В ходе проверки Компания вправе запросить дополнительные сведения, проверить наличие договоров, переговоров, ранее поступивших заявок, а также оценить возможность и целесообразность подключения.

3.5. Потенциальный клиент признается Закрепленным за Партнером при одновременном соблюдении следующих условий:

3.5.1. сведения о нем впервые получены Компанией от данного Партнера;

3.5.2. на дату получения Заявки у Компании отсутствует действующий договор с таким лицом, относящийся к предполагаемым Сервисам Компании, если иное не подтверждено Компанией;

3.5.3. на дату получения Заявки Компания не ведет с таким лицом активные переговоры самостоятельно или через иного партнера, и оно не закреплено за другим партнером;

3.5.4. Заявка содержит достоверные и достаточные сведения, а Партнер совершил действия, непосредственно способствовавшие установлению взаимодействия между Потенциальным клиентом и Компанией, и может подтвердить такие действия;

3.5.5. Компания направила Партнеру подтверждение о закреплении Клиента.

3.6. Если сведения об одном Потенциальном клиенте направлены несколькими партнерами, приоритет имеет партнер, чья надлежаще заполненная Заявка получена Компанией раньше. Неполная Заявка не устанавливает приоритет; он определяется по дате получения Компанией всех обязательных сведений, если Компания письменно не подтвердила сохранение первоначальной даты.

3.7. Компания вправе отказать в закреплении Потенциального клиента, если переговоры велись Компанией самостоятельно или через иного партнера, Клиент уже закреплен, Заявка содержит недостоверные или неполные сведения либо подключение не соответствует деловым, правовым, техническим или репутационным критериям Компании.

3.8. Решение о закреплении либо отказе в закреплении принимается Компанией на основании имеющихся у нее данных. Компания вправе сообщить Партнеру основание отказа в объеме, не нарушающем конфиденциальность, банковскую, коммерческую или иную охраняемую законом тайну.

3.9. Если иной срок не установлен Индивидуальными условиями, Закрепленный клиент сохраняет закрепление за Партнером в течение 6 (шести) месяцев с даты подтверждения Компании. В подтверждении указывается дата окончания закрепления. Компания вправе продлить закрепление, направив Партнеру подтверждение с новой датой окончания. При отсутствии такого подтверждения закрепление прекращается автоматически в указанную дату без отдельного уведомления. После прекращения закрепления Партнер вправе направить новую Заявку, приоритет по которой определяется заново.

3.10. После закрепления Компания самостоятельно определяет Модель подключения, перечень Сервисов Компании, состав договоров, Банк и иных партнеров, порядок переговоров, проверки, интеграции и запуска Клиента. Партнер не вправе определять или согласовывать за Компанию Модель подключения.

3.11. При Модели подключения через Банк Компания самостоятельно определяет Банк и выстраивает договорную конструкцию. В зависимости от выбранной схемы договор может заключаться между Банком и Клиентом, между Банком, Компанией и Клиентом, между Банком и Компанией при оказании Компанией услуг информационного обмена, а также дополняться договором между Компанией и Клиентом на информационно-технологические или иные сервисы. Партнер не является стороной указанных договоров и не участвует в выборе Банка.

3.12. Если Компания самостоятельно заключает договор с Привлеченным клиентом, предметом такого договора могут быть ИТ-услуги, процессинговые услуги, предоставление программного обеспечения, SaaS, API, информационно-технологические и иные Сервисы Компании.

3.13. Компания вправе использовать комбинированную Модель подключения, изменить ранее выбранную модель, заменить Банк или партнера, дополнить или прекратить отдельные договоры и сервисы без согласования с Партнером. Такое изменение не прекращает закрепление и право на вознаграждение, если Клиент продолжает соответствовать условиям настоящей Оферты и Индивидуальных условий.

3.14. Закрепленный клиент признается Привлеченным клиентом с даты заключения договора или совокупности договоров, необходимых для начала использования выбранных Сервисов Компании.

3.15. Привлеченный клиент признается Активным клиентом с даты первой успешной операции с использованием соответствующего Сервиса Компании. Для сервиса, не предполагающего операций, критерий и дата признания Клиента Активным устанавливаются Индивидуальными условиями. Если такой критерий не

установлен, Клиент признается Активным с даты первого фактического поступления Компании платы за соответствующий Сервис. Наступление критерия подтверждается данными процессинга, бухгалтерского учета, банковскими документами, актом, УПД или иным достоверным документом; отдельный акт о начале оказания услуг не требуется.

3.16. Компания вправе запрашивать у Партнера дополнительные сведения и содействие, необходимые для проверки Заявки и подключения Клиента. При Модели оказания информационных услуг Партнер только передает информацию и организует первичный контакт: он не действует от имени или за счет Компании, не согласовывает условия договоров и тарифы, не принимает денежные средства и не создает для Компании обязательств перед Клиентом или иными лицами.

4. Вознаграждение, отчеты и расчеты

4.1. Размер и формула расчета вознаграждения Партнера определяются Индивидуальными условиями. Индивидуальные условия могут применяться к одному Клиенту, группе Клиентов, определенному Сервису Компании или всем Заявкам Партнера.

4.2. Индивидуальные условия могут предусматривать одну или несколько следующих моделей вознаграждения:

4.2.1. процент от Дохода Компании;

4.2.2. процент от оборота по операциям Клиента, состав и порядок определения которого устанавливаются Индивидуальными условиями;

4.2.3. фиксированное вознаграждение за признание Клиента Активным, достижение установленного объема операций, получение Компанией определенного дохода или наступление иного объективного результата;

4.2.4. сочетание двух или нескольких указанных моделей.

4.3. Если для расчета вознаграждения используется Доход Компании, к Доходу Компании, определенному в соответствии с пунктом 1.11 настоящей Оферты, применяется ставка или формула, установленная Индивидуальными условиями. Индивидуальными условиями могут быть предусмотрены иной состав расчетной базы, вычетов и корректировок.

4.4. Если Индивидуальные условия, определяющие размер и порядок расчета вознаграждения, не согласованы, вознаграждение Партнеру не начисляется. ~~Компания не обязана принимать Заявки Партнера и закреплять за ним Потенциальных клиентов до согласования Индивидуальных условий.~~ Компания вправе не осуществлять закрепление Потенциального клиента до согласования применимых Индивидуальных условий.

4.5. Право на вознаграждение по конкретному Клиенту возникает с даты признания его Активным либо наступления иного установленного Индивидуальными условиями результата. Для модели процента от Дохода Компании учитываются только фактически полученные Компанией суммы. Для модели процента от оборота и фиксированной модели применяются прямо установленные Индивидуальными условиями база и событие начисления.

4.6. Если иное не предусмотрено Индивидуальными условиями, расчет производится за каждый Отчетный период отдельно. Отсутствие применимой расчетной базы или установленного результата в Отчетном периоде означает отсутствие вознаграждения за такой период и не прекращает статус Активного клиента.

4.7. Не позднее 7 (седьмого) рабочего дня после окончания Отчетного периода Компания формирует и направляет Партнеру Отчет агента и Акт-расчет по форме Приложения № 3. Документ составляется по каждому учитываемому Активному клиенту на основании Заявки, подтверждения закрепления, данных об активации, процессинга, отчетов Банков и иных учетных данных Компании и содержит сведения, достаточные для проверки результата привлечения, примененной формулы и суммы вознаграждения.

4.8. Партнер проверяет Отчет агента и Акт-расчет и в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты его получения подтверждает документ либо направляет Компании мотивированные возражения. При Агентской модели документ является отчетом Партнера, а направление счета, УПД или иного документа с соответствующими сведениями признается его подтверждением.

4.9. Если в срок, установленный пунктом 4.8, Партнер не направил мотивированные возражения, Отчет агента и Акт-расчет считается согласованным. При Агентской модели это означает представление Партнером и принятие Компанией отчета Партнера, а при Модели оказания информационных услуг - подтверждение объема и стоимости оказанных и принятых услуг. Компания рассматривает своевременно направленные возражения и направляет скорректированный документ либо мотивированный отказ. Оплата также означает согласование документа в оплаченной части.

4.10. Вознаграждение выплачивается не позднее 10 (десяти) календарных дней с даты согласования Отчета агента и Акта-расчета, в том числе в порядке пункта 4.9 настоящей Оферты.

4.10.1. Размер вознаграждения, установленный Договором или Индивидуальными условиями, включает все налоги, сборы и иные обязательные платежи Партнера, если иное прямо не предусмотрено Индивидуальными

условиями. Порядок оформления и выплаты вознаграждения определяется с учетом налогового статуса Партнера на дату соответствующей выплаты.

4.10.2. Если Партнер является плательщиком НДС и обязан исчислять НДС в отношении своего вознаграждения, сумма НДС по применимой Партнером налоговой ставке включается в установленный размер вознаграждения и отдельно сверх него Компанией не уплачивается, если иное прямо не предусмотрено Индивидуальными условиями. Партнер обязан оформлять и передавать Компании счета-фактуры, универсальные передаточные документы и иные документы в случаях и порядке, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

4.10.3. Если Партнер не является плательщиком НДС, освобожден от исполнения обязанностей плательщика НДС либо соответствующие операции Партнера не подлежат обложению НДС, вознаграждение выплачивается без НДС. Применение Партнером налогового режима, не предусматривающего исчисление НДС, не является основанием для увеличения установленного размера вознаграждения.

4.10.4. Партнер обязан до получения вознаграждения сообщить Компании применяемый им налоговый режим, наличие или отсутствие обязанности по исчислению НДС и применяемую ставку НДС, а также незамедлительно уведомлять Компанию об изменении указанных сведений. Партнер несет ответственность за достоверность предоставленной информации и возмещает Компании документально подтвержденные имущественные потери, возникшие вследствие предоставления недостоверных или несвоевременных сведений о его налоговом статусе.

4.10.5. Если Партнер является физическим лицом, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя и не применяющим налог на профессиональный доход, он участвует в партнерской программе исключительно по Модели оказания информационных услуг. Такое ограничение относится к действиям Партнера и не ограничивает перечень Сервисов Компании, которые могут быть предложены привлеченному Клиенту. Размер вознаграждения включает налог на доходы физических лиц. Компания исчисляет и удерживает НДФЛ из причитающейся Партнеру суммы и перечисляет его в бюджет. Страховые взносы, обязанность по уплате которых возложена на Компанию, начисляются и уплачиваются Компанией самостоятельно и из суммы вознаграждения Партнера не удерживаются.

4.10.6. Партнер, применяющий специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», участвует в партнерской программе исключительно по модели оказания информационных услуг, самостоятельно исчисляет и уплачивает налог на профессиональный доход. При наличии действующего статуса плательщика налога на профессиональный доход и соблюдении предусмотренных законом условий Компания не удерживает НДФЛ и не начисляет страховые взносы на выплачиваемое такому Партнеру вознаграждение.

4.10.7. Партнер, применяющий налог на профессиональный доход, обязан сформировать и передать Компании чек с указанием наименования оказанных информационных услуг, суммы расчета и ИНН Компании в порядке и сроки, установленные законодательством Российской Федерации. При аннулировании чека Партнер обязан незамедлительно уведомить Компанию и предоставить исправленный чек.

4.10.8. Партнер обязан подтвердить статус плательщика налога на профессиональный доход при акцепте Оферты и по требованию Компании, незамедлительно уведомить Компанию об утрате такого статуса, а также подтверждает отсутствие установленных законом ограничений для применения указанного налогового режима, включая получение дохода от Компании как от текущего работодателя либо работодателя, с которым трудовые отношения прекращены менее двух лет назад. Компания вправе проверять статус Партнера с использованием сервиса Федеральной налоговой службы и приостановить выплату до получения необходимых подтверждений.

4.10.9. Вознаграждение выплачивается на последние платежные реквизиты Партнера, указанные в принятой Компанией Заявке либо в последующем письменном уведомлении. Партнер обязан уведомить Компанию об изменении реквизитов не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты изменения. До получения уведомления платеж по прежним реквизитам считается надлежащим исполнением. Партнер возмещает документально подтвержденные расходы на возврат и повторный перевод средств, вызванные несвоевременным уведомлением. Настоящий пункт применяется также к выплатам после прекращения договора.

4.11. Если после расчета операции признаны возвратными, отмененными, оспоренными, ошибочными или мошенническими либо соответствующая сумма возвращена Клиенту, Банку или иному лицу, Компания вправе произвести перерасчет, удержать излишне выплаченную сумму из будущего вознаграждения либо потребовать ее возврата.

4.12. Компания вправе зачесть против требования Партнера документально подтвержденные денежные требования к Партнеру, возникшие из настоящего договора, предварительно направив Партнеру расчет зачета.

4.13. После прекращения договора Партнер сохраняет право на вознаграждение в течение 6 (шести) месяцев с даты прекращения договора: по Клиентам, ставшим Активными до этой даты, а также по Закрепленным клиентам, Заявки по которым получены до прекращения договора и которые стали Активными в пределах

оставшегося срока закрепления, но не позднее окончания указанного шестимесячного периода. Вознаграждение рассчитывается по ранее применявшимся Индивидуальным условиям только в отношении расчетной базы, возникшей в этот шестимесячный период. По его окончании право на вознаграждение прекращается независимо от продолжения обслуживания Клиента и получения Компанией дохода, если иной срок прямо не установлен Индивидуальными условиями.

5. Права, обязанности и гарантии Партнера

5.1. Партнер обязуется осуществлять привлечение Клиентов добросовестно, разумно и исключительно законными способами, соблюдая требования законодательства Российской Федерации, включая требования о рекламе, защите персональных данных и недобросовестной конкуренции.

5.2. Партнер обязуется предоставлять Компании достоверную и актуальную информацию о Потенциальных клиентах, не искажать условия Сервисов Компании и не давать Клиентам обещаний или гарантий, не предусмотренных официальными материалами Компании.

5.3. Партнер не вправе обещать Клиенту определенный Банк, Модель подключения, тариф, срок подключения, функциональность или положительное решение о заключении договора, если это прямо не подтверждено Компанией в письменной форме.

5..4. Партнер не вправе использовать товарные знаки, фирменное наименование, элементы бренда и иные объекты интеллектуальной собственности Компании без предварительного письменного согласия либо вне рамок предоставленных Компанией маркетинговых материалов.

5.5. Партнер гарантирует, что его деятельность не нарушает права третьих лиц и не повлечет для Компании убытков, штрафов или обоснованных претензий со стороны государственных органов либо контрпартнеров.

5.6. В случае использования Партнером рекламных материалов, сайтов, лендингов, рассылок или иных способов продвижения Партнер несет самостоятельную ответственность за соответствие таких материалов требованиям законодательства. Упоминание Банка, платежной системы или иного партнера допускается только после письменного согласования с Компанией.

5.7. До передачи персональных данных представителя Потенциального клиента Партнер обязан определить законное основание их обработки и передачи, предоставить соответствующему физическому лицу необходимую информацию об обработке его персональных данных и сохранить документы или иные сведения, подтверждающие соблюдение указанных требований. По запросу Компании Партнер предоставляет подтверждение законного основания обработки и передачи персональных данных.

5.8. Партнер не вправе принимать от Клиентов денежные средства, платежные данные, документы длябанковской идентификации или сведения ограниченного доступа, если Компания предварительно письменно не определила порядок их передачи.

5.9. Партнер обязуется своевременно предоставлять по запросу Компании сведения и содействие, необходимые для проверки Заявки, переговоров и подключения, а также направлять отчеты в порядке, установленном разделом 4 настоящей Оферты.

5.10. Партнер исполняет налоговые обязанности с учетом своего правового и налогового статуса и положений пункта 4.10 настоящей Оферты. Партнер гарантирует, что вправе осуществлять деятельность по применимой к нему Правовой модели сотрудничества.

5.11. В случае изменения правового статуса, прекращения применения специального налогового режима либо иных обстоятельств, влияющих на возможность исполнения договора или порядок налогообложения выплат, Партнер обязан незамедлительно уведомить Компанию.

5.12. Партнер обязан сохранять конфиденциальность Индивидуальных условий, расчетов, сведений о Клиентах, Банках, тарифах, технологиях и иных непубличных сведений, полученных в связи с договором, и использовать их исключительно для исполнения настоящего договора.

5.13. Партнер не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему договору или привлекать третьих лиц для их исполнения без предварительного письменного согласия Компании.

6. Права и обязанности Компании

6.1. Компания обязуется принимать Заявки через каналы, прямо определенные Компанией и опубликованные в разделе «Партнерская программа» официального сайта Компании, учитывать Закрепленных клиентов в порядке настоящей Оферты и сообщать Партнеру решение о закреплении либо отказе в закреплении.

6.2. Компания обязуется предоставлять Партнеру доступную ей информацию, необходимую для добросовестного исполнения настоящего договора, включая актуальные общие сведения о Сервисах Компании и ограничения на их продвижение.

6.3. Компания обязуется осуществлять расчет и выплату вознаграждения при соблюдении условий настоящего договора и Индивидуальных условий.

6.4. Компания вправе самостоятельно определять Модель подключения, Банк и иных партнеров, состав договоров, условия подключения и обслуживания Клиента, тарифы, комиссии, технические и иные требования, а также изменять линейку Сервисов Компании без согласования с Партнером.

6.5. Компания вправе самостоятельно вести переговоры с Закрепленным клиентом и Банком, определять объем участия Партнера и заключать необходимые договоры. Самостоятельное ведение переговоров Компанией после закрепления не лишает Партнера права на вознаграждение при выполнении условий настоящей Оферты.

6.6. Компания вправе отказать Потенциальному или Закрепленному клиенту в подключении, прекратить переговоры, приостановить подключение или обслуживание без объяснения причин, если иное не предусмотрено законом или заключенным с Клиентом договором.

6.7. Компания вправе проводить проверку деятельности Партнера в части соблюдения настоящей Оферты и требований законодательства, запрашивать подтверждающие сведения и требовать прекращения использования несогласованных материалов.

6.8. В случае выявления нарушения со стороны Партнера Компания вправе приостановить рассмотрение новых Заявок и выплату спорной части вознаграждения до устранения нарушения или разрешения разногласий, а также отказаться от договора в случаях, предусмотренных разделом 8 настоящей Оферты.

6.9. Компания вправе вносить изменения в настоящую Оферту в порядке, установленном разделом 9.

6.10. Компания вправе прекратить закрепление Клиента, если установлено нарушение порядка направления Заявки, недостоверность сведений, отсутствие фактического участия Партнера либо иное основание, существовавшее на дату закрепления и препятствовавшее ему. Решение не затрагивает уже начисленное вознаграждение, если Компания не докажет недобросовестность Партнера.

7. Ответственность Сторон

7.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации и условиями настоящей Оферты.

7.2. Партнер несет ответственность за достоверность сведений, передаваемых Компании, законность способов привлечения Клиентов и наличие законных оснований для передачи персональных данных.

7.3. В случае предъявления к Компании обоснованных претензий, требований или санкций со стороны третьих лиц либо государственных органов, непосредственно вызванных действиями или бездействием Партнера, Партнер обязан возместить Компании документально подтвержденные убытки.

7.4. Компания не несет ответственности за отказ в закреплении или подключении Клиента, за решения и действия Банков или иных партнеров, а также за перерывы в работе Сервисов Компании, вызванные действиями третьих лиц либо техническими причинами вне разумного контроля Компании.

7.5. Компания не отвечает за упущенную выгоду Партнера, а также за ожидания Партнера относительно размера вознаграждения, количества Клиентов, объема операций или продолжительности обслуживания Клиента.

7.6. Совокупная ответственность Компании по настоящему договору в любом случае ограничивается суммой фактически выплаченного Партнеру вознаграждения за последние 3 (три) месяца, предшествующие событию, послужившему основанием ответственности, если иное не предусмотрено императивными нормами законодательства.

7.7. Сторона освобождается от ответственности за неисполнение обязательства, если докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Отсутствие денежных средств, изменение спроса или нарушение со стороны контрпартнера само по себе к таким обстоятельствам не относится.

7.8. Сторона, для которой возникла невозможность исполнения, обязана уведомить другую Сторону о соответствующих обстоятельствах и их предполагаемом влиянии на исполнение договора не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты, когда ей стало известно о таких обстоятельствах.

8. Срок действия договора и порядок прекращения

8.1. Настоящий договор вступает в силу с момента акцепта Оферты Партнером и заключается на неопределенный срок, если иное прямо не предусмотрено Индивидуальными условиями.

8.2. Каждая из Сторон вправе в любое время заявить немотивированный односторонний отказ от исполнения настоящего договора, уведомив другую Сторону не менее чем за 30 (тридцать) календарных дней до предполагаемой даты прекращения.

8.3. Если в уведомлении указана более поздняя дата прекращения договора, договор прекращается в такую дату. Уведомление направляется способом, предусмотренным разделом 10 настоящей Оферты.

8.4. Компания вправе отказаться от договора полностью или в части приема новых Заявок без соблюдения срока, указанного в пункте 8.2, в случае существенного нарушения Партнером настоящей Оферты, в том числе:

8.4.1. предоставления заведомо недостоверных сведений или фальсификации участия в привлечении Клиента;

8.4.2. использования незаконных или недобросовестных методов привлечения;

8.4.3. принятия денежных средств, платежных данных или обязательств от имени Компании без полномочий;

8.4.4. нарушения конфиденциальности, требований к персональным данным или прав на объекты интеллектуальной собственности;

8.4.5. причинения существенного ущерба деловой репутации Компании;

8.4.6. повторного нарушения настоящей Оферты, не устраненного в разумный срок после требования Компании.

8.4.7. умышленного склонения Закрепленного клиента к отказу от подключения или к переходу к конкурирующему поставщику после начала Компанией переговоров, проверки, договорной работы или технической интеграции с таким Клиентом.

8.5. Партнер вправе отказаться от договора без соблюдения срока, указанного в пункте 8.2, если Компания допустила существенную просрочку выплаты бесспорного вознаграждения и не устранила нарушение в течение 20 (двадцати) рабочих дней после получения письменного требования Партнера.

8.6. Прекращение договора не освобождает Стороны от исполнения обязательств, возникших до даты прекращения, включая обязанности по конфиденциальности, предоставлению и рассмотрению отчетов, перерасчету и выплате начисленного вознаграждения. После прекращения договора право на новое вознаграждение сохраняется исключительно в пределах и на условиях пункта 4.13 настоящей Оферты.

8.7. После прекращения договора Компания не принимает новые Заявки Партнера, однако вправе завершить рассмотрение Заявок, полученных до даты прекращения. Закрепление или последующее признание Клиента Активным не продлевает шестимесячный период, установленный пунктом 4.13 настоящей Оферты.

8.8. Прекращение или изменение конкретного договора с Клиентом, смена Модели подключения, Банка, Сервиса Компании либо договорной конструкции сами по себе не прекращают право Партнера на вознаграждение в пределах периода, установленного пунктом 4.13, если у Компании возникает применимая расчетная база и иное прямо не согласовано Сторонами.

8.9. При прекращении договора Компанией вследствие существенного нарушения Партнером настоящей Оферты шестимесячный период, предусмотренный пунктом 4.13, не применяется. Партнеру выплачивается только бесспорное вознаграждение, начисленное до даты прекращения договора, если иное прямо не предусмотрено Индивидуальными условиями.

9. Порядок внесения изменений в Оферту

9.1. Компания вправе в одностороннем порядке вносить изменения в настоящую Оферту путем размещения новой редакции на официальном сайте Компании в разделе «Партнерская программа» или направления ее Партнеру по согласованному каналу связи.

9.2. Изменения вступают в силу с даты, указанной в новой редакции, но не ранее даты ее размещения в разделе «Партнерская программа» официального сайта Компании или направления Партнеру.

9.3После вступления изменений в силу направление новых Заявок признается согласием Партнера с новой редакцией Оферты в отношении таких Заявок.

9.4. Изменения не уменьшают размер вознаграждения и не ухудшают порядок его расчета по Клиентам, закрепленным до даты вступления изменений в силу, без согласия Партнера. К таким Клиентам применяются Индивидуальные условия и редакция Оферты, действовавшие на дату закрепления, включая условия о шестимесячном периоде сохранения вознаграждения после прекращения договора либо об ином сроке, установленном Индивидуальными условиями.

9.5. Если Партнер не согласен с новой редакцией, он вправе не направлять новые Заявки. Это не прекращает расчеты по ранее Закрепленным клиентам и не освобождает Стороны от соблюдения раздела 8 настоящей Оферты.

9.6. Компания обеспечивает возможность определить содержание редакции Оферты, действовавшей на дату направления каждой Заявки, путем хранения архива редакций на официальном сайте Компании либо в собственной информационной системе.

10. Заключительные положения

10.1. Все уведомления, сообщения, Заявки, отчеты, акты, УПД, счета и иные документы по настоящему договору направляются через систему электронного документооборота, форму, адрес электронной почты либо иной канал, прямо определенный Компанией или согласованный Сторонами и позволяющий установить отправителя, содержание и дату направления. Актуальные каналы Компании публикуются в разделе

«Партнерская программа» официального сайта Компании. Документы на бумажном носителе предоставляются по требованию другой Стороны, если это необходимо по закону или прямо согласовано Сторонами. Использование личного кабинета или учетной записи не является обязательным.

10.2. Электронная переписка, электронные документы и сообщения, направленные с адресов и через каналы, ранее использованные Сторонами, признаются юридически значимыми. Сторона обязана уведомить другую Сторону об изменении своих контактных данных; до такого уведомления сообщения по прежним реквизитам считаются направленными надлежащим образом.

10.3. Индивидуальные условия могут быть согласованы путем подписания одного документа, обмена электронными документами или однозначными электронными сообщениями. При противоречии между Индивидуальными условиями и настоящей Офертой применяются Индивидуальные условия.

10.4. Стороны обязуются обрабатывать персональные данные, полученные в связи с договором, только при наличии законного основания, в объеме, необходимом для исполнения договора, и с соблюдением требований к конфиденциальности и безопасности.

10.5. Если какое-либо положение настоящей Оферты будет признано недействительным или неисполнимым, остальные положения сохраняют юридическую силу. Стороны применяют допустимое положение, наиболее близкое к первоначальной экономической и юридической цели.

10.6. Во всем, что не урегулировано настоящей Офертой, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации. К отношениям по агентской модели применяются положения главы 52, а к отношениям по модели оказания информационных услуг - положения главы 39 Гражданского кодекса Российской Федерации.

10.7. Споры и разногласия Стороны стремятся урегулировать путем переговоров и направления письменной претензии. Срок ответа на претензию составляет 15 (пятнадцать) рабочих дней с даты ее получения.

10.8. Неурегулированные споры с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями подлежат рассмотрению в Арбитражном суде города Москвы. Споры с участием физических лиц, не зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, рассматриваются соответствующим судом по месту нахождения Компании, если иной порядок не установлен императивными нормами законодательства Российской Федерации.

10.9. Приложение № 1 «Заявка на привлечение потенциального клиента», Приложение № 2 «Индивидуальные условия» и Приложение № 3 «Отчет агента и Акт-расчет вознаграждения Партнера» являются неотъемлемой частью настоящей Оферты.

11. Порядок акцепта Оферты

11.1. Настоящая Оферта считается акцептованной Партнером с момента первого направления Компании Заявки по форме Приложения № 1 через любой предусмотренный пунктом 3.1 настоящей Оферты канал связи.

11.2. Для акцепта не требуются регистрация на сайте, создание личного кабинета или учетной записи, проставление отдельной отметки о согласии либо подписание отдельного документа.

11.3. Направляя первую Заявку, Партнер подтверждает, что до ее направления ознакомился с редакцией Оферты, действующей на дату направления и размещенной в разделе «Партнерская программа» официального сайта Компании, принимает ее полностью и безоговорочно в части применимой Правовой модели сотрудничества, обладает необходимой правоспособностью и полномочиями, а сведения в Заявке достоверны.

11.4. Совершение указанного конклюдентного действия признается полным и безоговорочным принятием условий настоящей Оферты в соответствии со статьей 438 Гражданского кодекса Российской Федерации.

11.5. Договор считается заключенным, а его исполнение начатым с даты получения Компанией первой Заявки. Факт получения подтверждается электронной перепиской, данными формы Компании, системы электронного документооборота либо иного использованного канала.

11.6. Компания хранит архив редакций Оферты с датами начала их действия, Заявку, сведения об отправителе, времени и способе ее направления в электронной форме. Эти сведения позволяют определить редакцию Оферты, действовавшую на дату направления Заявки, и могут использоваться как доказательство заключения и исполнения договора.

Приложение № 1

ЗАЯВКА НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА

Направление Партнером настоящей Заявки впервые является Акцептом Оферты и одновременно означает заключение и начало исполнения договора участия в партнерской программе Компании по применимой Правовой модели сотрудничества.

Для подключения этому же Клиенту дополнительного Сервиса направляется дополнение к первоначальной Заявке с указанием ее идентификатора. Дополнение не создает нового приоритета и не возобновляет срок закрепления; экономические условия нового Сервиса определяются дополнительными Индивидуальными условиями.

1. Сведения о Партнере (необходимо заполнить <u>все</u> поля)

1. Полное наименование / Ф.И.О.	
2. ИНН / ОГРН / ОГРНИП	
3. Правовой статус, налоговый режим	Юридическое лицо (ООО/АО и др.) / ИП / физическое лицо; налоговый режим: ОСНО / УСН / НПД / иной: _____
4. Потенциальная Правовая модель сотрудничества	Агентская модель Модель оказания информационных услуг Отметить предполагаемую модель. Окончательная модель подтверждается Компанией с учетом статуса Партнера и характера его участия.
5. Представитель и основание полномочий	
5.1. ФИО	
5.2. Должность	
5.3. Электронная почта	
5.4. Телефон и иной канал связи	
6. Платежные реквизиты Партнера	**Расчетный счет:** _____ **Наименование банка:** _____ **БИК:** _____ **Корр.счет:** _____

2. Сведения о Потенциальном клиенте

1. Наименование	
2. Бренд (торговая марка), отличные от наименования (при наличии)	
3. ИНН / ОГРН / ОГРНИП / иной идентификатор	
4. Сайт / приложение	URL сайта: _____ Наличие мобильного приложения: ❑ Да ❑ Нет

5. Описание деятельности *(бизнес-модели)*	
6. Адрес	

7. Контактные лица:

	ФИО	Должность	Телефон	Электронная почта
По взаимодействию по договорам				
По техническим вопросам интеграции				
По вопросам актов и закрывающих документов				

Задача Клиента (предполагаемая потребность)	
8. Интересующие Сервисы Компании / платежные методы	❑Прием оплаты банковскими картами (ECOM) ❑Выплаты на банковские карты (OCT) ❑Переводы по банковским реквизитам ❑Прием оплаты через СБП (C2B)* ❑Выплаты через СБП по номеру мобильного телефона (B2C)* ***в некоторых Банках услуга может быть доступна только при наличии расчетного счета Потенциального клиента в Банке** ❑ программное обеспечение ❑ SaaS ❑ API ❑ ИТ-услуги ❑процессинговые услуги / Иное: _____
Планируемый объем операций в месяц/ средний чек / максимальная сумма операции/ иные исходные данные (по каждому типу операций)	

3. Участие Партнера в привлечении

Источник контакта (рекомендация, мероприятие, обращение Клиента, иной источник)	
Дата первого контакта	
Совершенные Партнером действия (передача контакта, встреча, презентация, направление материалов)	
Подтвержденная заинтересованность Клиента (письмо, сообщение, протокол встречи или согласие на контакт)	
Согласованный следующий шаг (звонок, встреча, документы или техническое обсуждение)	
Дополнительные сведения и подтверждающие материалы (при наличии)	

4. Заверения Партнера

Партнер подтверждает, что до направления Заявки ознакомился с Офертой в редакции, действующей на дату направления, и полностью принимает ее условия.

Партнер подтверждает достоверность указанных сведений и наличие законного основания для передачи Компании персональных данных контактных лиц.

Партнер понимает, что направление Заявки не означает автоматического закрепления или подключения Клиента и не предоставляет Партнеру права определять Модель подключения.

Дата направления Заявки	
Ф.И.О. / должность отправителя	
Подпись/М.П.	
Канал направления	

5. Отметка Компании

Дата и время получения	
Результат проверки	Закреплен / отказано / запрошены дополнительные сведения

Дата подтверждения закрепления / дата окончания закрепления	
Идентификатор Заявки / идентификатор Клиента	
Комментарий Компании	

Приложение № 2

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

Настоящие Индивидуальные условия применяются совместно с Публичной офертой о заключении договора участия в партнерской программе Компании. При противоречии применяются Индивидуальные условия.

Заполняются только применимые поля; незаполненные поля регулируются Офертой. Обязательно указываются Клиент и Сервис, Правовая модель, закрепление, критерий активности, модель и база вознаграждения, расчеты и срок выплат после прекращения договора.

1. Стороны и область применения

Компания	АО «ПРОЦЕССИНГОВАЯ КОМПАНИЯ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ», ИНН 9728173767
Партнер	
Дата и редакция Оферты	
Клиент / категория Клиентов	
Сервис / категория Сервисов	
Период применения	
Правовая модель сотрудничества	❑ Агентская модель ❑ Модель оказания информационных услуг

2. Параметры привлечения и подключения

Срок закрепления Клиента (по умолчанию 6 месяцев; иной срок)	
Предполагаемая Модель подключения	Через Банк / прямой договор / комбинированная
Банк и договорная конструкция	Определяются Компанией; при необходимости указываются после выбора
Дополнительные действия / услуги Партнера	
Критерий признания Клиента Активным (для неоперационного сервиса указывается обязательно)	Первая успешная операция / первое фактическое получение платы Компанией / иной объективный критерий:
Дата признания Клиента Активным	

3. Вознаграждение

Выбранная модель	Процент от Дохода Компании / процент от оборота / фиксированное / комбинированное
Процент / фиксированная сумма	

Расчетная база	
Состав оборота, если применимо	
Учет стоимости услуг Банков	Включается в вычеты из Дохода Компании / особый порядок:
Иные вычеты и корректировки	
Условие возникновения вознаграждения	
Ограничение / минимальный / максимальный размер	

4. Отчетность и расчеты

Отчетный период	Календарный месяц / иной:
Срок направления расчета Компанией	
Закрывающие документы	Отчет агента и Акт-расчет по форме Приложения № 3 / счет / УПД / чек НПД / иное:
Срок выплаты	
НДС / налоговый статус Партнера	
Валюта и способ платежа	
Дополнительные документы	

5. Особые условия

Особенности Клиента или Сервиса	
Порядок смены Модели подключения	
Сохранение вознаграждения после прекращения договора: 6 месяцев / иной срок	
Иные согласованные условия	

6. Согласование

Индивидуальные условия могут быть согласованы подписанием, через систему электронного документооборота или обменом однозначными электронными сообщениями.

От Компании	Ф.И.О., должность, подпись / электронное подтверждение, дата
От Партнера	Ф.И.О., должность, подпись / электронное подтверждение, дата

Приложение № 3

ОТЧЕТ АГЕНТА И АКТ-РАСЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПАРТНЕРА

Номер Акта-расчета		**Дата составления**	
Отчетный период		**Дата направления Партнеру**	
Компания	АО «ПРОЦЕССИНГОВАЯ КОМПАНИЯ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ», ИНН 9728173767	**Партнер**	
Правовая модель сотрудничества	Агентская модель / информационные услуги	**НДС / налоговый статус Партнера**	
Идентификатор Заявки / Клиента			
Срок закрепления / дата признания Клиента Активным			
Действия Партнера и подтвержденный результат			

1. Операционные показатели по Клиентам

№	Клиент , ИНН / идентификатор	Всего операций	Успешные операции	Неуспешные операции	Оборот по успешным операциям, руб.	Возвраты, отмены и оспоренные операции, руб.
1						
2						
3						
4						
5						
	ИТОГО					

2. Расчет вознаграждения по Клиентам

№	Клиент	Валовое вознаграждение Компании, руб.	НДС Компании, руб.	Ставка Банка, %	Комиссия Банка, руб.	Иные вычеты, руб.	Доход Компании, руб.	Ставка / формула Партнера	Итог Партнера, руб.
1									
2									
3									

№	Клиент	Валовое вознаграждение Компании, руб.	НДС Компании, руб.	Ставка Банка, %	Комиссия Банка, руб.	Иные вычеты, руб.	Доход Компании, руб.	Ставка / формула Партнера	Итог Партнера, руб.
4									
5									
	ИТОГО								

Расчетная формула: валовое вознаграждение Компании - НДС Компании - комиссии и ставки Банка - возвраты, отмены, оспоренные операции и иные вычеты = Доход Компании. Доход Компании × ставка Партнера либо иная согласованная формула = итоговое вознаграждение Партнера.

Итого Доход Компании		**Итого вознаграждение Партнера без НДС**	
НДС в вознаграждении Партнера		**Итого к начислению Партнеру**	
НДФЛ, удерживаемый Компанией		**Итого к выплате Партнеру**	

Отчет агента и Акт-расчет сформирован Компанией на основании Заявки, данных о закреплении и активации, процессинга, отчетов Банков и иных учетных данных. Партнер вправе направить мотивированные возражения в срок, установленный пунктом 4.8 Оферты.

От Компании	Ф.И.О., должность / электронное подтверждение	**Дата**	
От Партнера	Ф.И.О., должность / электронное подтверждение	**Дата**	