

ДОГОВОР ПАРТНЁРСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

№ _____

По формированию и сопровождению команды региональных представителей

Шаблон для ознакомления. Редакция от 30 сентября 2026 года.

Место заключения: _____ Дата: «__» _____ 20__ г.

Индивидуальный предприниматель Куринов Виталий Сергеевич, ИНН 027706338630, ОГРНИП 314028000038383, далее «Организатор», с одной стороны, и индивидуальный предприниматель _____, ИНН _____, ОГРНИП _____, далее «Партнёр», с другой стороны, совместно «Стороны», заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет и характер сотрудничества

1.1. Партнёр оказывает Организатору услуги по формированию, запуску и сопровождению команды региональных представителей. Основные направления команды: привлечение курьеров в службы доставки и участников для выполнения заданий тайного покупателя. Организатор обеспечивает согласованную инфраструктуру и выплачивает вознаграждение на условиях договора.

1.2. Услуги включают обработку входящих обращений, проведение встреч с кандидатами, объяснение условий, сопровождение оформления документов и запуска представителей, координацию команды, контроль результатов, помощь представителям, замену выбывших участников и ведение CRM. Партнёр может предлагать гипотезы привлечения и улучшения процессов; расходы и тесты согласуются до запуска.

1.3. Стороны действуют как самостоятельные предприниматели. Партнёр самостоятельно организует оказание услуг. Согласование объёма услуг и результатов не устанавливает режим рабочего времени и подчинение правилам внутреннего трудового распорядка Организатора. Договор не предусматривает трудоустройство или передачу доли в капитале компаний. «Доля прибыли» в договоре означает способ расчёта вознаграждения за услуги.

1.4. Без отдельного полномочия Партнёр не вправе заключать сделки от имени Организатора, принимать деньги участников или давать обязательства от имени компаний группы. Передача исполнения привлечённым лицам согласуется с Организатором, в том числе с учётом правил доступа к данным.

2. Формирование и закрепление команды

2.1. Плановый ориентир: команда из 30 активных региональных представителей. Для её формирования предполагается первоначальное подключение примерно 100-120 человек за один-два месяца. Это ориентиры планирования, а не гарантированная конверсия, срок или доход. Индивидуальный план согласуется Сторонами.

2.2. Представитель закрепляется за Партнёром в CRM. Там фиксируются дата закрепления, статус, оформление ИП, договор, подтверждённые результаты и передача другому руководителю. Один и тот же результат не учитывается повторно у нескольких партнёров.

Спорные закрепления разрешаются по истории CRM и подтверждающим документам до включения спорного результата в акт.

2.3. После формирования команды Партнёр продолжает её сопровождение и заменяет выбывших представителей. Закрепление города не означает территориальной исключительности: в одном городе могут работать несколько представителей и команд.

2.4. Передача команды или отдельных представителей фиксируется в CRM и письменном сообщении Сторон с указанием даты. Передача не отменяет право на вознаграждение за результаты периода управления до этой даты. Порядок расчётов при прекращении сотрудничества предусмотрен разделом 10.

3. Обеспечение со стороны Организатора

3.1. Организатор предоставляет обучение, материалы, доступ к CRM, связь, входящий поток и согласованную рекламную поддержку. Размещение вакансий и объявлений по утверждённым параметрам может входить в согласованный объём услуг Партнёра и представителей. Обязательный поиск путём холодных звонков договором не устанавливается.

3.2. Вступительный взнос, покупка франшизы и оплата обучения не требуются. Согласованные расходы на запуск, рекламу и инфраструктуру финансирует Организатор. Самостоятельно понесённые несогласованные расходы не становятся обязательством Организатора автоматически.

3.3. Организатор компенсирует подтверждённые расходы на обслуживание необходимых расчётных счетов, перечень и тарифы которых согласованы до их открытия или использования. Порядок подтверждения и возмещения иных расходов согласуется до их возникновения. Личные налоговые обязательства Партнёр исполняет самостоятельно.

3.4. Организатор отвечает перед Партнёром за исполнение настоящего договора и выплаты по нему, в том числе когда договоры с представителями, заказчиками или партнёрскими программами заключены другими лицами группы. Это обстоятельство не заменяет должника по настоящему договору.

4. Вознаграждение Партнёра

4.1. Вознаграждение складывается из действующей базовой части, разовых выплат за подключение представителей и доли прибыли закреплённой команды. Эти части суммируются при выполнении условий их начисления. Суммы указаны до личных налогов Партнёра; применимый порядок НДС закрепляется в индивидуальных условиях до начала услуг.

4.2. Базовая часть составляет 20 000 рублей за полный отчётный месяц при выполнении согласованного полного объёма услуг. Ориентир объёма на этапе набора - 10 проведённых встреч на каждый согласованный расчётный день; например, 22 расчётных дня дают 220 встреч. Расчётные дни служат для определения объёма и не устанавливают часы работы. Учитываются состоявшиеся встречи с результатом, внесённым в CRM; запись на встречу и неявка кандидата сами по себе встречей не являются.

4.3. При невыполнении объёма по причинам на стороне Партнёра база рассчитывается пропорционально выполненному объёму, но не более 20 000 рублей. При отсутствии достаточного потока по причинам на стороне Организатора база не уменьшается, если Партнёр был готов оказывать услуги и выполнил свои согласованные действия, включая размещение объявлений, когда оно ему поручено. Неполный месяц, частичный объём и соответствующая база согласуются письменно до начала такого периода.

4.4. Начисление базы прекращается с первого числа месяца, следующего за отчётным месяцем, за который месячная доля прибыли Партнёра впервые превысила 200 000 рублей. В месяце первого превышения база сохраняется при выполнении условий её начисления. При проверке порога не учитываются сама база и разовые выплаты за представителей. Ровно 200 000 рублей доли прибыли не является превышением.

4.5. После прекращения база не восстанавливается автоматически при снижении дохода. Её восстановление возможно только по отдельному письменному соглашению Сторон.

4.6. За каждого нового регионального представителя начисляется 2 000 рублей, если он закреплён за Партнёром в CRM, имеет действующее ИП (существовавшее ранее или зарегистрированное для сотрудничества), заключил договор и эти сведения подтверждены. Получение первой выручки от курьеров не является дополнительным условием этой разовой выплаты.

4.7. Выплата за одного представителя начисляется один раз. Повторное оформление, возврат или перевод между командами не создают новую выплату без отдельного соглашения. Последующий уход представителя не отменяет уже заработанные 2 000 рублей. Ошибки, недостоверные сведения и дубли разбираются по результатам сверки, а не путём произвольного удержания.

4.8. Доля прибыли начисляется с первых работающих представителей, без ожидания набора полной команды. Ставка определяется по общей месячной прибыли закреплённой команды после расходов, но до начисления доли Партнёра:

- Менее 1 000 000 рублей: 30% всей прибыли за месяц.
- От 1 000 000 рублей включительно до 3 000 000 рублей: 40% всей прибыли за месяц.
- От 3 000 000 рублей включительно: 50% всей прибыли за месяц.

4.9. Ставка применяется ко всей месячной сумме, а не отдельно к частям шкалы. При прибыли 3 000 000 рублей доля Партнёра составляет 1 500 000 рублей. При отсутствии положительной расчётной прибыли доля прибыли не начисляется; это само по себе не отменяет заработанную базу и разовые выплаты.

5. Формула прибыли и расходы

5.1. Выручка по курьерскому направлению - сумма вознаграждений за результаты закреплённой команды, подтверждённых заказчиками или кабинетами партнёрских программ и отражённых в CRM и акте. Условия оплачиваемых действий доводятся до Партнёра до начала соответствующей программы.

5.2. Для расчёта по курьерам применяется фиксированное распределение подтверждённой выручки: 40% - переменное вознаграждение региональных представителей; 30% - договорный норматив расходов Организатора; 30% - расчётная прибыль до доли Партнёра. Формула: $\text{прибыль по курьерам} = \text{подтверждённая выручка по курьерам} \times 30\%$.

5.3. Норматив расходов 30% включает базовые части Партнёра и представителей, разовые выплаты Партнёру за оформление представителей, финансирование запуска, рекламу, связь, CRM и иные расходы Организатора на работу курьерского направления. Эти суммы повторно из расчётной прибыли не вычитаются. Превышение фактических расходов над нормативом не уменьшает расчётную прибыль Партнёра дополнительно. Применение норматива не освобождает Организатора от предусмотренных выплат, в том числе на этапе запуска при недостаточной выручке.

5.4. Прибыль по тайным покупателям определяется как подтверждённая выручка по соответствующим заданиям закреплённой команды за вычетом относящихся к ним выплат участникам, вознаграждений за привлечение и иных предварительно согласованных расходов этого направления. Состав и порядок учёта таких расходов закрепляются до запуска программы. Один расход не включается одновременно в несколько расчётов и не вычитается дважды.

5.5. Около 10 000 рублей прибыли в месяц на активного тайного покупателя - ориентир для планирования, а не фиксированный договорный тариф. Применяется фактический подтверждённый остаток. Курьерский норматив 30% повторно к этому остатку не применяется. Регистрация ИП и открытие счетов сами по себе не подтверждают выполнение ежемесячных заданий и не создают такую ежемесячную прибыль.

5.6. Общая расчётная прибыль команды складывается из прибыли по курьерам и по тайным покупателям. При добавлении других направлений их экономика согласуется отдельно. Расходы чужих команд и иных проектов не относятся на прибыль Партнёра. Порядок учёта НДС в выручке и расходах фиксируется до начала услуг и применяется последовательно.

6. Учёт, акты и сроки выплат

6.1. Отчётный период - календарный месяц. Основание расчёта - подтверждённые результаты CRM и акт. Расчёт содержит состав закреплённой команды, базу и её объём, новые подключения, выручку, норматив или согласованные расходы, прибыль, ставку и сумму доли Партнёра.

6.2. Организатор направляет расчёт базы не позднее 3-го числа, расчёт мотивировочной части не позднее 10-го числа следующего месяца. Партнёр в течение двух рабочих дней подписывает акт либо направляет конкретные мотивированные возражения. При отсутствии возражений в указанный срок акт считается принятым. Неоспариваемая часть выплачивается в установленный срок независимо от сверки остальной суммы.

6.3. Базовая часть за отчётный месяц выплачивается 5-го числа следующего месяца. Мотивировочная часть - разовые выплаты и доля прибыли - выплачивается 15-го числа следующего месяца. Если дата приходится на нерабочий день, применяется предусмотренный законом порядок переноса срока.

6.4. При расхождениях Стороны сверяют CRM с кабинетами партнёрских программ и подтверждающими документами. Итог сверки оформляется актом или корректирующим актом. Прогнозы сайта и калькулятора сами по себе не являются подтверждением начислений.

6.5. Позднее подтверждённый результат относится к первоначальному отчётному периоду, в котором произошло оплачиваемое действие. Прибыль и ставка доли за этот период пересчитываются с учётом результата. Возникшая доплата отражается в корректирующем акте и перечисляется в ближайшую очередную дату выплаты мотивировочной части - 15-го числа - после подтверждения и оформления акта. Позднее подтверждение не влечёт возврата ранее правомерно начисленной и выплаченной базы.

6.6. Дата получения денег от заказчика и дата подтверждения результата различаются. Задержка поступления оплаты от заказчика сама по себе не переносит сроки выплаты уже подтверждённого вознаграждения Партнёру. До поступления оплаты Организатор финансирует выплаты собственными средствами.

6.7. Изменения тарифов, шкалы доли и порядка расходов применяются на будущее после письменного соглашения Сторон. Они не уменьшают ранее заработанное вознаграждение задним числом.

7. Статус, счета и отдельные направления

7.1. Для сотрудничества используется ИП Партнёра с налоговым режимом, совместимым с согласованными программами. Действующее ИП допускается; необходимость изменения режима обсуждается до подписания и начала услуг. Конкретный режим настоящим шаблоном не предписывается.

7.2. Перечень необходимых расчётных счетов и условия доступных бонусов, в том числе рекламных, согласуются до открытия счетов. Партнёр получает возможность заранее ознакомиться с договором, тарифами и условиями. Компенсация обслуживания производится по пункту 3.3.

7.3. Пароли, коды подтверждения, ключи электронной подписи и средства управления банковскими счетами не передаются другим участникам. Партнёр самостоятельно распоряжается собственными счетами. Полномочия представителей и доступы к системам оформляются надлежащим образом.

7.4. Условия региональных представителей, курьеров и тайных покупателей закрепляются их собственными договорами. Этот договор не заменяет такие соглашения. Открытие офиса, найм рекрутеров и подключение новых направлений требуют отдельного согласования бюджета, полномочий и мотивации.

8. Конфиденциальность и персональные данные

8.1. Стороны сохраняют конфиденциальность непубличных коммерческих условий, данных CRM, материалов обучения, клиентских сведений и технических доступов. Использовать их можно только для исполнения договора и в пределах предоставленных полномочий. Это правило не препятствует обязательному раскрытию по закону.

8.2. До предоставления доступа к персональным данным Стороны оформляют отдельное поручение на обработку, определяющее категории и перечень данных, субъектов, цели, действия, используемые системы, требования к конфиденциальности, защите, месту обработки и подтверждению принятых мер. Организатор обеспечивает надлежащее правовое основание для передачи данных и выдачи поручения.

8.3. Партнёр использует только согласованные системы и доступы. Передача данных в сторонние ИИ-сервисы допускается только при согласованном порядке и надлежащем правовом основании. Об обнаруженной утечке, потере доступа или ином инциденте Партнёр незамедлительно сообщает Организатору и содействует устранению последствий.

8.4. При окончании сотрудничества доступы закрываются, материалы и данные передаются Организатору либо удаляются по его законным указаниям с учётом обязательных сроков хранения документов. Обязательства конфиденциальности сохраняются после прекращения договора.

9. Ответственность

9.1. Стороны отвечают за нарушение своих обязательств в соответствии с договором и законодательством Российской Федерации. Требования о возмещении убытков должны подтверждаться обстоятельствами нарушения, размером и причинной связью.

9.2. Партнёр отвечает за достоверность внесённых им сведений и выполнение согласованных действий. Он не гарантирует действия третьих лиц, конкретное количество заказов курьеров

или коммерческий результат каждой предварительно согласованной гипотезы. Неудачный согласованный тест сам по себе не означает обязанность возместить рекламный бюджет.

9.3. Организатор отвечает за согласованное обеспечение работы, прозрачный расчёт и своевременные выплаты. Не предусмотренные договором односторонние штрафы и произвольные удержания не применяются.

10. Срок, прекращение и передача команды

10.1. Договор действует с даты подписания до прекращения по соглашению Сторон или по основаниям закона. Односторонний отказ от оказания услуг и его последствия регулируются статьёй 782 Гражданского кодекса Российской Федерации. Уведомление направляется по согласованному каналу с подтверждением доставки.

10.2. При прекращении сотрудничества Стороны фиксируют дату завершения управления, передают команду, статусы кандидатов и материалы, закрывают доступы и проводят сверку. Передача не должна препятствовать учёту и подтверждению ранее выполненных услуг.

10.3. Партнёру сохраняются заработанная базовая часть, разовые выплаты и доля прибыли за результаты, относящиеся к периоду его управления командой до прекращения договора или её передачи. Это распространяется и на результаты этого периода, подтверждённые позже. Принадлежность результата определяется по оплачиваемому действию и закреплению команды, а не только по дате первого контакта с кандидатом.

10.4. После передачи команды новые результаты её работы не создают право бывшего Партнёра на дальнейшую долю, если иное прямо не согласовано письменно.

10.5. Прекращение договора и передача команды не ускоряют сроки выплат. Досрочный окончательный расчёт в день выхода не производится. Сохраняется обычный график раздела 6: база - 5-го числа, мотивировочная часть - 15-го числа следующего месяца; поздние подтверждения выплачиваются по пункту 6.5. Уже наступившая задолженность не переносится из-за прекращения договора.

10.6. Неиспользованные целевые авансы возвращаются по результатам сверки. Правоммерно заработанное вознаграждение авансом не считается и не возвращается только по причине прекращения сотрудничества. Обязательства по расчётам, конфиденциальности и персональным данным сохраняются в необходимой части.

11. Документы, связь и споры

11.1. Договор и приложения подписываются на бумаге либо через согласованную систему электронного документооборота надлежащей электронной подписью. Рабочая переписка ведётся через согласованные CRM, электронную почту и Telegram, указанные в реквизитах. Изменение коммерческих условий требует явного письменного соглашения Сторон.

11.2. Юридически значимые сообщения и претензии направляются через ЭДО либо по согласованной электронной почте с подтверждением доставки. Уполномоченные контакты Стороны сообщают до начала работы. Споры разрешаются путём сверки и переговоров, а при недостижении соглашения - компетентным судом по правилам законодательства Российской Федерации.

11.3. До подписания Стороны заполняют индивидуальные условия: дату старта, объём услуг и расчётные дни, правила неполного периода, сведения о НДС, согласованные счета и расходы, используемые системы и уполномоченные контакты. До доступа к персональным данным оформляется поручение по пункту 8.2.

12. Реквизиты и подписи

ОРГАНИЗАТОР

ИП Куринов Виталий Сергеевич

ИНН 027706338630 · ОГРНИП 314028000038383

Адрес: _____

Расчётный счёт: _____

Банк / БИК / корреспондентский счёт: _____

Электронная почта: _____

Telegram / идентификатор ЭДО: _____

Подпись: _____ / Куринов В. С.

ПАРТНЁР

ИП: _____

ИНН / ОГРНИП: _____

Адрес: _____

Расчётный счёт: _____

Банк / БИК / корреспондентский счёт: _____

Электронная почта: _____

Telegram / идентификатор ЭДО: _____

Подпись: _____ / _____

Этот экземпляр размещён для предварительного ознакомления. До подписания заполняются все применимые поля и приложения. Просмотр или скачивание шаблона не означает заключения договора.