

Програма співпраці з партнерами

Від 1 липня 2010 р. (зі змінами та доповненнями від 01 квітня 2014 р.)



ми захищаємо цифрові світи

Мета програми

Основна мета програми — упорядкування роботи з компаніями-розповсюджувачами продуктів ESET на території України, визначення статусів, можливостей партнерів та правил продажу продуктів ESET.

Загальна характеристика

Програма діє з 1 липня 2010 р. і може бути змінена не частіше одного разу в квартал.

Програма передбачає чотири рівні співпраці:

- **Реселер** — статус з незначними вимогами до компанії-партнера;
- **Партнер** — з мінімальним обсягом обов'язків;
- **Сертифікований Партнер** — передбачає проведення активної роботи з продажу та просування продуктів ESET на території України;
- **Дистрибутор** — передбачає широкий спектр взаємних обов'язків між партнером та ESET в Україні.

Партнери всіх рівнів отримують право продажу продуктів компанії ESET.

До партнерів кожного зі статусів висуваються певні вимоги, які вони повинні виконувати в процесі своєї роботи, в свою чергу партнерам надається широкий спектр можливостей для просування продуктів компанії ESET.

Для заохочення до продажу продуктів компанії ESET партнерам різних статусів, які досягли певного обсягу квартального продажу продуктів (детально див. «Додаткові можливості»), надається можливість отримати додаткові бонуси.

Рівні партнерства

Реселер

Для отримання статусу «Реселер» компанії, яка займається продажем ПЗ або є провайдером IT-технологій, необхідно зареєструватися на офіційному сайті ESET в Україні в партнерському розділі (<https://order.eset.ua/>), заповнити партнерську анкету та надіслати заявку на партнерство. Якщо заявка на партнерство була прийнята, то компанії, що бажає стати партнером, надсилається партнерська програма, після ознайомлення з якою партнером має бути підписана одностороння партнерська угода.

Контактна інформація Реселера розміщується на офіційному сайті ESET в Україні за умови виконання партнером не менше п'яти замовлень електронних ліцензій для кінцевого користувача в квартал.

Реселер повинен:

- розмістити інформацію про продукти компанії ESET на своєму веб-сайті у каталозі послуг (рішень) та продуктів, які він пропонує, а також підтримувати інформацію про продукти ESET в актуальному стані;
- надавати інформаційну підтримку користувачам;
- здійснювати контроль оновлень ліцензій своїх клієнтів;
- здійснювати продаж продуктів компанії ESET за цінами не нижчими ніж актуальні рекомендовані.

Реселер отримує можливість:

- використовувати графічні матеріали для ведення маркетингової активності (<https://order.eset.ua/partners/marketing/materials/materials.jsf>);
- зробити запит на отримання стандартного набору маркетингових матеріалів;
- доступу до партнерського розділу офіційного українського ресурсу;
- самостійного формування замовлень у відповідному розділі партнерського порталу;
- самостійно друкувати сертифікати ліцензійності для своїх замовників;
- запросити спеціаліста продуктів ESET для проведення презентації під час заходів, які Реселер організовує для кінцевих користувачів.

Якщо Реселер виконав встановлений квартальний обсяг продажу продуктів, він отримує додаткові можливості на наступний квартал:

- зробити запит на отримання NFR-версії ліцензії (Not For Resale – Не для перепродажу), яка надається для 5 ПК;
- отримати знижку 50% на сертифікацію менеджера з продажу продуктів ESET;
- отримати додаткові маркетингові матеріали та брати участь в акціях, які ESET проводить в Україні для своїх партнерів (детально див. «Маркетингова бонусна програма»).

Реселер отримує продукти зі знижкою 20 % від актуальних рекомендованих цін для кінцевого користувача. Для придбання продуктів Реселеру слід звертатися до партнера з більш високим статусом, але не нижчим, ніж «Сертифікований Партнер».

Партнер

Подальшим етапом у розвитку компанії зі статусом «Реселер» є отримання статусу «Партнер». Для набуття такого статусу компанії необхідно сертифікувати одного менеджера з продажу продуктів компанії ESET.

Підтвердженням статусу «Партнер» є партнерський сертифікат, де зазначається назва компанії партнера, його статус та термін дії цього сертифіката. По закінченні терміну дії сертифіката менеджер, який проходив сертифікацію раніше, повинен підтвердити свій статус, пройшовши повторне тестування.

Контактна інформація Партнера розміщується на офіційному сайті ESET в Україні.

Партнер повинен:

- розмістити інформацію про продукти компанії ESET на своєму веб-сайті у каталозі послуг (рішень) та продуктів, які він пропонує, а також підтримувати інформацію про продукти ESET в актуальному стані;
- надавати інформаційну підтримку користувачам;
- здійснювати контроль оновлень ліцензій своїх клієнтів;
- здійснювати продаж продуктів компанії ESET за цінами не нижчими ніж актуальні рекомендовані.

Партнер отримує можливість:

- використовувати графічні матеріали для ведення маркетингової активності (<https://order.eset.ua/partners/marketing/materials/materials.jsf>);
- отримати партнерський сертифікат, що підтверджує партнерський статус компанії;

- доступу до партнерського розділу офіційного українського ресурсу;
- самостійного формування замовлень у відповідному розділі партнерського порталу;
- самостійно друкувати сертифікати ліцензійності для своїх замовників;
- зробити запит на отримання стандартного набору NFR-ліцензій для 5 ПК на 3 місяці;
- зробити запит на отримання стандартного набору маркетингових матеріалів;
- запросити спеціаліста продуктів ESET для проведення презентації під час заходів, які Партнер організовує для кінцевих користувачів.

Якщо Партнер виконав встановлений квартальний обсяг продажу, то він отримує додаткові можливості на наступний квартал:

- сертифікувати безкоштовного другого менеджера з продажу продуктів ESET;
- отримати знижку 50% на сертифікацію технічного спеціаліста;
- отримувати додаткові маркетингові матеріали та брати участь в акціях, які ESET в Україні проводить для своїх партнерів (детально див. «Маркетингова бонусна програма»).

За умови виконання підряд двох встановлених квартальних обсягів продажу Партнер має право протягом наступного кварталу зробити запит на отримання ліцензії для 10 ПК на 1 рік.

Партнер отримує продукти зі знижкою 25 % від актуальних рекомендованих цін для кінцевого користувача. Для придбання продуктів Партнеру слід звертатися до компанії-партнера з більш високим статусом.

Сертифікований Партнер

Для отримання статусу «Сертифікований Партнер» компанії, яка вже має статус «Партнер», потрібно сертифікувати одного технічного спеціаліста з продуктів ESET.

Підтвердженням статусу «Сертифікований Партнер» є партнерський сертифікат, де зазначається назва компанії партнера, її статус та термін дії цього сертифіката. Сертифікат пролонгується на наступний рік за таких умов:

- менеджер підтвердив свій статус;
- сертифікований технічний спеціаліст пройшов повторне тестування у разі оновлення функціоналу продуктової лінійки компанії ESET.

Контактна інформація Сертифікованого Партнера розміщується офіційному сайті ESET в Україні.

Сертифікований Партнер повинен:

- розмістити інформацію про продукти компанії ESET на своєму веб-сайті у каталозі послуг (рішень) та продуктів, які він пропонує, а також підтримувати інформацію про продукти ESET в актуальному стані;
- надавати інформаційну підтримку користувачам;
- здійснювати контроль оновлень ліцензій своїх клієнтів;
- здійснювати продаж продуктів ESET за цінами не нижчими ніж актуальні рекомендовані.

Сертифікований Партнер отримує можливість:

- використовувати графічні матеріали для ведення маркетингової активності (<https://order.eset.ua/partners/marketing/materials/materials.jsf>);
- доступу до партнерського розділу офіційного українського ресурсу;

- отримати партнерський сертифікат, що підтверджує партнерський статус компанії;
- самостійного формування замовлень у відповідному розділі партнерського порталу;
- самостійно друкувати сертифікати ліцензійності для своїх замовників;
- зробити запит на отримання стандартного набору NFR-ліцензій для 5 ПК на 3 місяці;
- зробити запит на отримання стандартного набору маркетингових матеріалів;
- запросити спеціаліста ESET для проведення презентації під час заходів, які Сертифікований Партнер організовує для кінцевих користувачів;
- зробити запит на отримання листа авторизації для участі в тендерах;
- зробити запит на отримання спеціальних умов для своєї пропозиції на участь у тендері, що проводить потенційний користувач.

Якщо Сертифікований Партнер виконав встановлений квартальний обсяг продажу, то він отримує додаткові можливості на наступний квартал:

- сертифікувати безкоштовно другого менеджера з продажу та технічного спеціаліста;
- отримувати додаткові маркетингові матеріали та брати участь в акціях, які ESET в Україні проводить для своїх партнерів (детально див. «Маркетингова бонусна програма»).

За умови виконання підряд двох встановлених квартальних обсягів продажу Сертифікований Партнер має право протягом наступного кварталу зробити запит на отримання ліцензії для 50 ПК на 1 рік.

Сертифікований Партнер отримує продукти зі знижкою 30 % від рекомендованих цін для кінцевого користувача.

Як виняток, ESET в Україні може укласти пряму угоду з Сертифікованим Партнером. Рішення про укладання такої угоди приймається індивідуально для кожної компанії, на рішення впливають виконання Сертифікованим Партнером встановлених обсягів продажу за декілька кварталів.

Сертифікованим Партнерам, що мають пряму угоду з ESET в Україні, надається можливість отримувати продукт з відстрочкою платежу до 15 числа наступного місяця.

Дистрибутор

Основні вимоги до Дистрибутора — це робота з партнерами нижчих статусів.

Дистрибутори призначаються на наступний рік за результатами продажу та проведеної маркетингової роботи в минулому році, кількість Дистрибуторів строго лімітується.

Плани продажу і дисконтні знижки на продукти для Дистрибуторів на наступний рік встановлюються індивідуально та узгоджуються в кінці року.

ESET в Україні укладає з Дистрибуторами прямі угоди в обов'язковому порядку. В угоді зазначаються основні умови співпраці, термін дії угоди складає 1 рік.

У порівняльній таблиці, наведеній нижче, зазначені основні умови співпраці партнерів різних статусів.

1. Обов'язки партнерів

Обов'язки	Статус			
	Реселер	Партнер	Сертифікований Партнер	Дистрибутор
Розміщення інформації про продукти ESET на офіційному сайті компанії партнера і підтримання її в актуальному стані	☒	☒	☒	☒
Здійснення інформаційної підтримки користувачів (партнерів)	☒	☒	☒	☒
Здійснення контролю поновлення ліцензій своїх клієнтів	☒	☒	☒	
Наявність сертифікованого менеджера з продажу продуктів компанії ESET		☒	☒	☒
Наявність сертифікованого технічного спеціаліста продуктів компанії ESET			☒	☒

2. Можливості партнерів

Можливості	Статус			
	Реселер	Партнер	Сертифікований Партнер	Дистрибутор
Використання графічних матеріалів в рекламній діяльності (обов'язково узгоджується з ESET в Україні)	☒	☒	☒	☒
Розміщення контактної інформації партнера на офіційному сайті ESET в Україні	☒ ¹	☒	☒	☒
Доступ до партнерського розділу офіційного сайту ESET в Україні	☒	☒	☒	☒
Формування замовлень на українському ресурсі	☒	☒	☒	☒
Друк сертифікатів ліцензійності	☒	☒	☒	☒
Партнерський сертифікат		☒	☒	
Отримання стандартного пакета NFR-версій продуктів (5 ПК на 3 міс)		☒	☒	☒
Отримання спеціальних умов для участі в тендерах			☒	
Отримання листів авторизації для участі в тендерах			☒	
Продаж коробкових версій продуктів	☒	☒	☒	☒
Отримання стандартного набору маркетингових матеріалів	☒	☒	☒	☒
Участь спеціалістів ESET в заходах, які проводить партнер для кінцевих користувачів	☒	☒	☒	☒
Пряма угода з ESET в Україні			☒ ²	☒
Відстрочка платежу			☒ ³	☒ ³
Знижка	20 %	25 %	30 %	Індивідуально

¹За умови розміщення не менше п'яти замовлень ліцензій для кінцевих користувачів у квартал.

²Тільки в індивідуально обговорених випадках.

³Лише за наявності прямої угоди з ESET в Україні.

3. Додаткові можливості

Партнер кожного зі статусів має можливість отримати додаткові бонуси до перерахованих стандартних можливостей. Бонуси нараховуються у разі виконання партнером встановлених квартальних обсягів продажу.

Рівні квартальних обсягів продажу в цінах для кінцевих користувачів (в грн.):

Реселер	Партнер	Сертифікований Партнер
30 000	100 000	300 000

4. Бонуси

Бонуси	Статус		
	Реселер	Партнер	Сертифікований Партнер
Отримання бонусного пакета NFR-версій продуктів для 5 ПК на 3 місяці	☒	☒	☒
Отримання бонусного пакета NFR-версій продуктів для 10 ПК на 1 рік ⁴		☒	
Отримання бонусного пакета NFR-версій продуктів для 50 ПК на 1 рік ⁴			☒
Безкоштовна сертифікація другого менеджера з продажу		☒	☒
Безкоштовна сертифікація другого технічного спеціаліста			☒
Пільгова сертифікація менеджера з продажу (знижка 50 %)	☒		
Пільгова сертифікація технічного спеціаліста (знижка 50 %)		☒	
Отримання додаткових маркетингових матеріалів відповідно до маркетингової програми	☒	☒	☒
Участь в акціях, які проводить ESET в Україні для своїх партнерів	☒	☒	☒

⁴ При виконанні двох підряд квартальних обсягів продажу

Загальні вимоги до партнерів

Обов'язкова інформація, що надається партнером під час оформлення замовлення

Для оформлення замовлення партнер повинен надати такі дані:

1. Назва компанії Постачальника (рівня «Дистрибутор» або «Сертифікований Партнер»), через яку буде здійснюватися продаж продукту кінцевому користувачеві.
2. Партнер — кінцевий продавець, який безпосередньо здійснює продаж продуктів кінцевому користувачеві.
У компанії кінцевого продавця, обов'язково має бути підписана одностороння партнерська угода.
3. Повна юридична назва компанії кінцевого користувача українською та англійською мовами.
4. Прізвище, ім'я, по батькові співробітника компанії-користувача відповідального за експлуатацію продукту українською та англійською мовами.
5. Адреса електронної пошти компанії кінцевого користувача на яку будуть відправлені реєстраційні дані до продукту.
6. Номер телефону контактної особи з боку кінцевого користувача.
7. Повна поштова адреса компанії кінцевого користувача українською мовою.
8. Інформацію про ліцензію (продукт, кількість, термін та ін.), яка однозначно дає можливість розрахувати вартість продукту.

Контроль поновлень

Всі партнери мають контролювати закінчення терміну дії ліцензій, продаж яких вони здійснювали.

Якщо у користувача наближається дата закінчення ліцензії на продукти компанії ESET, партнер кінцевий продавець повинен проінформувати клієнта про наближення такої дати і можливість поновлення ліцензії користувачем.

Якщо кінцевий користувач планує поновлювати ліцензію, але з певних причин не може це зробити до дати закінчення терміну дії ліцензії, кінцевий продавець має проінформувати про таку ситуацію свого постачальника, а той, в свою чергу, — ESET в Україні.

У випадку відсутності інформації від партнера про поновлення ліцензії його користувачем, ESET має право самостійно проінформувати кінцевого користувача щодо поновлення його ліцензій на наступний період. У випадку позитивного рішення про поновлення з боку кінцевого користувача, ESET в Україні має право на свій розсуд призначити партнера через якого буде здійснено поновлення ліцензій для цього користувача.

Цінова політика

Для збереження і підтримання вартості продуктів ESET на належному рівні, компанія ESET встановлює рекомендовану ціну продуктів для кінцевих користувачів та знижки для партнерів різного рівня. Партнери усіх статусів повинні здійснювати продаж продуктів ESET за актуальними рекомендованими цінами. Партнери усіх рівнів забезпечують виконання цієї умови як при продажу продуктів кінцевому користувачеві, так і при формуванні фінансових відносин у партнерській мережі. Всі партнери погоджуються з тим,

що це необхідна та правомірна вимога для формування нормальних конкурентних умов при розповсюдженні ПЗ.

Відхилення від прайсових цін (отримання спеціальної ціни) можливі лише у виняткових випадках, які окремо та щоразу обговорюються з ESET в Україні.

На території України діє єдиний, незмінний протягом місяця прайс, зміни прайса можливі лише на початку наступного місяця. Якщо партнером була відправлена комерційна пропозиція клієнту, а згодом були змінені ціни на продукти компанії ESET, партнер повинен надіслати клієнту нову комерційну пропозицію з актуальними цінами або повідомити ESET в Україні про таку ситуацію. У такому разі ESET залишає за собою право надати можливість партнеру здійснити продаж продукту за старими цінами або відхилити таку можливість.

Санкції

У разі порушення партнером умов діючої партнерської програми та цінової політики ESET до нього можуть бути вжиті наступні санкції:

- відмовити в пільговій сертифікації співробітників;
- відмовити у відвантаженні продуктів ESET партнеру, яким було порушено умови

співпраці;

- відмовити в компенсації витрат на маркетингову діяльність;
- зменшити партнерську знижку;
- понизити партнерський статус.

Про порушення та санкції вжиті до кінцевого продавця ESET в Україні інформує постачальника через якого буде здійснено продаж продуктів партнеру-порушнику.

Коробкові версії продуктів

Партнер будь-якого статусу може здійснювати продаж коробкових версій продуктів кінцевим користувачам.

Знижки на коробкові версії продуктів залежать від партнерського статусу партнера.

Знижки на коробкові продукти:

Статус	Знижка
Реселер	20 %
Партнер	25 %
Сертифікований партнер	30 %

Сертифікація

Курси менеджерів з продажу

Курси менеджерів з продажу продуктів компанії ESET здійснюються один раз в місяць в м. Києві, вартість сертифікації становить 1000 грн.

Сертифікація складається з двох частин: лекція та тестування. Після успішного складання тесту менеджером, компанія-партнер отримує сертифікат, що підтверджує її новий статус, а також сертифікат для спеціаліста, який пройшов навчання.

Також існує можливість проведення сертифікації в певному регіоні, за умови, якщо в цьому регіоні збирається група не менше ніж десять осіб.

Запит на участь у сертифікації потрібно надіслати на електронну адресу: manager@eset.ua.

Курси технічних спеціалістів

Курси технічних спеціалістів з продуктів компанії ESET проводяться один раз на місяць в м. Києві, вартість сертифікації — 3000 грн. Курс розрахований на два дні та складається з трьох частин: лекція, практична частина та тестування.

Після успішного складання тесту технічним спеціалістом, компанія-партнер отримує сертифікат, що підтверджує її новий статус, а також сертифікат для спеціаліста, який пройшов навчання.

Також існує можливість проведення сертифікації в певному регіоні, за умови, якщо в цьому регіоні збирається група не менше ніж п'ять осіб.

Запит на участь у сертифікації потрібно надіслати на електронну адресу: manager@eset.ua.

Маркетингова бонусна програма

Маркетингова бонусна програма є засобом маркетингової підтримки партнерів для популяризації продуктів компанії ESET. Кожному партнеру, який виконав встановлений квартальний обсяг продажу, згідно з його статусом нараховується певна сума балів (таблицю нарахування балів наведено нижче). На загальну суму балів партнер може отримати необхідні маркетингові продукти.

Нарахування балів за партнерськими статусами

Реселер

Обсяг продажу в квартал (грн)	Бали
30 000 і більше	500
20 000 – 29 999	400

Партнер

Обсяг продажу в квартал (грн)	Бали
100 000 і більше	800
80 000 – 99 999	700

Сертифікований партнер

Обсяг продажу в квартал (грн)	Бали
300 000 і більше	2000
280 000 – 299 999	1000

Партнер також може зробити запит на отримання мінімального пакета маркетингових матеріалів (буклети, ручки, блокноти, пакети тощо, сумарна кількість яких не може перевищувати 50 шт.). Такий пакет видається лише для певного заходу, який проводить кінцевий продавець для користувачів за умови, що запит буде направлено не пізніше, ніж за два тижні до заходу.

Програма поширюється лише на партнерів-кінцевих продавців і не поширюється на партнерів, які здійснюють продаж продуктів через партнерську мережу. Загальний обсяг продажу партнера нараховується у прайсових цінах для кінцевих користувачів у гривнях.

Одностороння угода про розповсюдження продуктів компанії ESET

Резидент України, _____

в особі _____

який є партнером представника ESET в Україні (далі «Партнер»), після ретельного вивчення умов актуальної на цей момент програми співпраці партнерів ESET в Україні, погоджується з усіма її пунктами та бере на себе такі зобов'язання:

1. Визнавати права компанії ESET на продукти ESET (надалі «ПЗ»), які поширює Партнер відповідно до умов цієї угоди.
2. Навіть побічно не сприяти розповсюдженню та використанню неліцензійних копій ПЗ.
3. Докладати зусиль для розповсюдження та популяризації ПЗ в Україні, рівнозначних тим, які Партнер докладає для розповсюдження аналогічних за функціональністю продуктів.
4. Розмістити опис ПЗ в каталозі, що розповсюджуються Партнером. Створити web-сайт чи розділ присвячений ПЗ на вже існуючому ресурсі Партнера. Розповсюджувати схвалені компанією ESET маркетингові матеріали, новини та опис ПЗ.
5. Відтворювати емблеми торгових марок, назви та інші ідентифікатори ПЗ та компанії ESET лише за умов, що в кожному випадку використання таких елементів буде представлено у вигляді, схваленому компанією ESET.
6. URL, які містять послідовність символів ESET, мають бути передані компанії ESET за вимогою.
7. Демонструвати ПЗ потенційним користувачам в їхніх офісах, на виставках та семінарах.
8. Не використовувати NFR-версії ПЗ для надання послуг та виконання робіт на замовлення третіх осіб.
9. Забезпечити користувачів ПЗ належною інформаційною підтримкою.
10. Спрямовувати користувачів із запитом щодо вирішення технічних питань до Служби технічної підтримки користувачів продуктів ESET на території України (support@eset.ua, тел. (044) 545-77-26).
11. Сумлінно дотримуватися правил формування вартості ПЗ як для кінцевих користувачів, так і для партнерів, яким здійснюється перепродаж ПЗ. У разі виникнення труднощів щодо формування вартості для отримання консультації та офіційної відповіді слід надіслати умови придбання в письмовому вигляді на адресу manager@eset.ua. Відхилення від рекомендованих цін можливе лише після отримання письмового дозволу від ESET в Україні. Партнер погоджується з тим, що це необхідна та правомірна вимога для формування нормальних конкурентних умов при розповсюдженні ПЗ.
12. У замовленні надавати обов'язкову достовірну інформацію про користувача та кінцевого продавця.
13. Вести ретельний облік всіх продажів, поновлень ПЗ та бланків сертифікатів.
14. Оперативно інформувати свого постачальника про перемовини з користувачами, термін поновлення ПЗ яких вже настав.
15. Сумлінно виконувати вимоги представника ESET в Україні, які стосуються партнерів, що порушили умови співпраці, в тому числі у випадку порушення умов безпосередньо Партнером.
16. Зберігати конфіденційними знання, досвід та комерційні таємниці, а також іншу інформацію та матеріали, які були отримані від представника ESET в Україні та не є загальнодоступними. Вжити всіх необхідних заходів для попередження повного чи часткового розголошення конфіденційної інформації або ознайомлення з нею третіх осіб без письмової згоди ESET в Україні. З отриманими знаннями, досвідом, технічною документацією, а також іншою інформацією, яка не є загальнодоступною, будуть ознайомлені лише ті особи із персоналу Партнера, які безпосередньо пов'язані з експлуатацією, розповсюдженням і технічним обслуговуванням ПЗ.
17. Протягом трьох років з моменту підписання цієї угоди не запрошувати на роботу (прямо чи побічно) співробітників представників ESET в Україні чи в будь-який інший спосіб не наймати співробітників представника ESET в Україні як працівників, консультантів, підрядників чи інакше без письмової попередньої згоди з представником ESET в Україні.
18. Отримувати від ESET в Україні розсилку новин на електронну адресу.
19. Угода набирає чинності з моменту її підписання та діє продовж одного року. Після закінчення терміну дії угоди Партнер повинен підписати угоду на наступний термін.
20. Оригінал цієї угоди з оригінальним відбитком круглої печатки підприємства та підписом керівника компанії Партнер зобов'язується протягом 5-ти днів надіслати замовним листом за адресою: 04112, м. Київ, вул. Сікорського, буд. 8.
21. Якісно відтворена факс-копія цієї угоди (як і фотокопія) можуть розглядатись як оригінали документів, якщо тільки достовірність документа не ставиться під сумнів.

Реквізити Партнера

Повна назва: _____

Скорочена назва: _____ ЄДРПОУ: _____

Юридична адреса (з індексом): _____

МФО банку: _____ розрахунковий рахунок: _____

Поштова адреса (з індексом): _____

Контактна особа: _____ Контактний телефон: _____

Контактний E-mail: _____ Адреса сайту в мережі Інтернет: _____

« ____ » _____ 20 ____ р.
дата

підпис

М.П.