

ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ № ____

г. Пермь

« ____ » _____ 201_ г.

Общество с ограниченной ответственностью «ДартИТ» (далее – ООО «ДартИТ», ВЕНДОР), в лице Генерального директора Быстрова Константина Евгеньевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем ПАРТНЕР в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, совместно в дальнейшем именуемые Стороны, заключили настоящее Соглашение о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

- 1.1. Настоящее Соглашение имеет своей целью установление партнерских отношений Сторон и касается только тех направлений деятельности и обязательств, которые Стороны добровольно согласились выполнять, не нарушая при этом законных прав и интересов друг друга как хозяйствующих субъектов, сохраняющих свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность, при этом:
- ВЕНДОР присваивает ПАРТНЕРУ статус партнера уровня Партнер (Associated Partner) / Дилер (Reseller) / Сертифицированный партнер (Certified Partner) (нужное подчеркнуть) и обязуется предоставить ПАРТНЕРУ права, соответствующие статусу ПАРТНЕРА, в соответствии с Приложением № 1 к настоящему Соглашению (доступ к материалам о программных продуктах ВЕНДОРА, распространение программных продуктов, выпускаемых ВЕНДОРОМ, внедрение и техническая поддержка программных продуктов ВЕНДОРА);
 - ПАРТНЕР обязуется осуществлять реализацию пользователям (далее – «конечный пользователь», «контрагент», «заказчик») программных продуктов и права использования программных продуктов ВЕНДОРА, в соответствии с согласованным с ВЕНДОРОМ Планом продаж;
 - Стороны обязуются строго выполнять условия настоящего Соглашения.
- 1.2. Взаимоотношения Сторон, определяемые настоящим Соглашением, не носят какого-либо исключительного или агентского характера. ПАРТНЕР не является агентом ВЕНДОРА и не уполномочен действовать от имени ВЕНДОРА.
- 1.3. ВЕНДОР для успешного осуществления обязательств, указанных в п. 1.1 настоящего Соглашения, оказывает ПАРТНЕРУ информационную, методическую, технологическую, рекламную и иную консультационную поддержку, связанную с использованием программных продуктов, предоставляет специальные скидки на приобретаемые программные продукты ВЕНДОРА и возможность использования фирменной символики ВЕНДОРА в рекламе программных продуктов ВЕНДОРА.
- 1.4. Программные продукты ВЕНДОРА являются объектом авторского права и охраняются законами Российской Федерации. Правообладателем программных продуктов является ВЕНДОР.
- 1.5. Право использования программных продуктов предоставляется ПАРТНЕРУ только для целей реализации программных продуктов, право использования программных продуктов предоставляется конечным пользователям. ПАРТНЕР не вправе использовать программные продукты и их части для собственных нужд.
- 1.6. ПАРТНЕР получает право использования программных продуктов ВЕНДОРА, указанных в прайс-листе ВЕНДОРА, согласно п.7.1 настоящего Соглашения (далее также – «программные продукты») в пределах, определенных ниже:
- 1.6.1. Демонстрация работы программных продуктов потенциальным контрагентам, проведение маркетинговых мероприятий согласно подготовленному Сторонами Плану продаж (п. 3.21 настоящего Соглашения) в отношении программных продуктов ВЕНДОРА.
 - 1.6.2. Проведение по поручению ВЕНДОРА проверки законности использования конечными пользователями реализованных ПАРТНЕРОМ программных продуктов.
 - 1.6.3. Внедрение и техническая поддержка программных продуктов ВЕНДОРА для конечных пользователей, если право внедрения и технической поддержки программных продуктов предоставлено ВЕНДОРОМ ПАРТНЕРУ по соответствующей заявке.
- 1.7. Право использования программных продуктов согласно п. 1.6 настоящего Соглашения предоставляется ПАРТНЕРУ сроком на 1 (один) год на территории Российской Федерации.
- 1.8. Под термином «лицензия» понимается предоставление права использования программных продуктов ВЕНДОРА в пределах, указанных в лицензионных (сублицензионных) договорах.

2. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ, ПРАВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ, ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

- 2.1. После получения ПАРТНЕРОМ, уполномоченным в соответствии с Приложением № 1 к настоящему Соглашению реализовывать программные продукты ВЕНДОРА, заказа от конечного пользователя на программный продукт (право использования программного продукта, лицензия на программный продукт), на техническую поддержку на программный продукт (если ПАРТНЕР уполномочен оказывать техническую поддержку) ПАРТНЕР направляет ВЕНДОРУ по электронной почте или по телефону/факсу заявку, оформленную в соответствии с требованиями к заявке согласно Приложению № 2 к настоящему Соглашению.
- 2.2. В случае если ПАРТНЕР планирует производить внедрение и/или техническую поддержку программного продукта, ПАРТНЕР одновременно с заявкой письменно уведомляет ВЕНДОРА об этом с указанием сроков выполнения соответствующих работ.
- 2.3. ВЕНДОР рассматривает заявку и в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента ее получения сообщает ПАРТНЕРУ решение о принятии заявки или отказе от нее.
- 2.4. Порядок определения стоимости программного продукта ВЕНДОРА (права использования программного продукта) определен в разделе 7 настоящего Соглашения.
- 2.5. В случае указания в заявке варианта оплаты «предоплата 100%» и принятия ВЕНДОРом заявки ВЕНДОР направляет ПАРТНЕРУ счет на оплату с указанием пределов предоставляемого права использования соответствующего программного продукта, срока и территории использования программного продукта, а также срока оплаты. Оплата ПАРТНЕРОМ полученного счета в указанный в данном счете срок означает принятие ПАРТНЕРОМ условий предоставления права использования соответствующего программного продукта, содержащихся в направленном счете.
- При этом, согласно ст. 434 ГК РФ, лицензионный договор о предоставлении права использования программного продукта считается заключенным между Сторонами, моментом предоставления права использования программного продукта считается дата поступления на счет ВЕНДОРА денежных средств в полном объеме.
- 2.6. В случае указания в заявке варианта оплаты с отсрочкой (рассрочкой) платежа и принятия ВЕНДОРом заявки ВЕНДОР направляет ПАРТНЕРУ счет на оплату с указанием пределов предоставляемого права использования соответствующего программного продукта, срока и территории использования программного продукта, а также сроков оплаты. Направление данного счета означает принятие ВЕНДОРом условий предоставления права использования программного продукта, содержащихся в направленной заявке.
- При этом, согласно ст. 434 ГК РФ, лицензионный договор о предоставлении права использования программного продукта считается заключенным между Сторонами, моментом предоставления права использования программного продукта считается дата выставления ВЕНДОРом счета на оплату с указанием сроков оплаты.
- 2.7. ВЕНДОР предоставляет ПАРТНЕРУ доступ к Интернет-ресурсу, содержащим соответствующие программные продукты, направляет подлинные экземпляры документов, составленных в соответствии с пп. 2.1-2.3, 2.5-2.6 настоящего Соглашения, а также счетов-фактур, оформленных в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации, заказным почтовым отправлением в адрес ПАРТНЕРА, указанный в разделе 13 настоящего Соглашения, если иное не предусмотрено Сторонами:
- в случае 100% предоплаты согласно п. 2.5 настоящего Соглашения - в течение 3 (трех) рабочих дней с даты получения ВЕНДОРом денежных средств;
 - в случае отсрочки (рассрочки) платежа согласно п. 2.6 настоящего Соглашения - в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты направления ВЕНДОРом счета.
- 2.8. ПАРТНЕР, получив от ВЕНДОРА доступ к Интернет-ресурсу с соответствующим программным продуктом, передает программный продукт конечному пользователю. Лицензия в электронном виде поставляется конечному пользователю ПАРТНЕРОМ на электронный адрес конечного пользователя.
- 2.9. Предоставление ПАРТНЕРУ права использования программного продукта в ином, отличном от пп. 2.2-2.3, 2.5-2.7 настоящего Соглашения, порядке может сопровождаться подписанием Сторонами лицензионного договора на соответствующий программный продукт. В этом случае ВЕНДОР в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения заявки на программный продукт направляет ПАРТНЕРУ лицензионный договор для подписания, либо отказ от заявки. ПАРТНЕР обязан в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения лицензионного договора рассмотреть его, подписать и 1 (один) экземпляр направить ВЕНДОРУ.

- 2.10. Предоставление конечному пользователю права использования программного продукта ВЕНДОРА сопровождается подписанием sublicензионного договора между ПАРТНЕРОМ и конечным пользователем.
- 2.11. В течение 3 (трех) рабочих дней с момента подписания sublicензионного договора ПАРТНЕР обязан уведомить ВЕНДОРА о факте его подписания путем направления в адрес ВЕНДОРА письменного уведомления с приложением копии sublicензионного договора, а также направления на электронный адрес partner@dartit.ru информационного письма с приложением отсканированного sublicензионного договора.
- 2.12. ВЕНДОР присваивает ПАРТНЕРУ уникальный идентификатор и направляет его ПАРТНЕРУ по электронной почте.

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПАРТНЕРА

ПАРТНЕР обязуется:

- 3.1. Осуществлять поиск потенциальных контрагентов и реализацию программных продуктов ВЕНДОРА в соответствии с согласованным с ВЕНДОРОМ Планом продаж; в случае заключения с контрагентами договоров поставки, оказания услуг и выполнения работ, связанных с программными продуктами, - выполнять внедрение и оказывать техническую поддержку программных продуктов ВЕНДОРА от своего имени и своими силами.
- 3.2. Для исполнения Плана продаж самостоятельно и за свой счет обеспечивать рекламу программных продуктов ВЕНДОРА среди потенциальных контрагентов и в средствах массовой информации в соответствии с предоставляемыми ВЕНДОРОМ образцами и материалами.
- 3.3. Придерживаться директив ВЕНДОРА в отношении условий предоставления лицензий, оказания услуг, выполнения работ.
- 3.4. Осуществлять передачу лицензий контрагентам исключительно на основе sublicензионных договоров между ПАРТНЕРОМ и контрагентом.
- 3.5. Оплачивать ВЕНДОРУ стоимость лицензий в соответствии с условиями, оговоренными в разделе 7 настоящего Соглашения.
- 3.6. При поступлении заявки от контрагента, находящегося вне территории действия настоящего Соглашения, переадресовывать такую заявку ВЕНДОРУ, если иное не согласовано в письменной форме с ВЕНДОРОМ.
- 3.7. Иметь в своем штате требуемое количество сертифицированных специалистов/разработчиков, в соответствии с требованиями, изложенными в Приложении № 1 к настоящему Соглашению.
В случае отсутствия в штате ПАРТНЕРА требуемого количества сертифицированных специалистов/разработчиков ПАРТНЕР не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до оформления заявки на предоставление права использования программных продуктов ВЕНДОРА конечному пользователю подписывает договор на оказание услуг по проведению обучения сотрудников ПАРТНЕРА, в котором определяются основные условия и детали взаимодействия по проводимому обучению. Перечень учебных курсов содержится в Приложении № 4 к настоящему Соглашению.
В случае нарушения указанного срока ВЕНДОР вправе соответственно увеличить срок рассмотрения заявки (п. 2.3 настоящего Соглашения).
- 3.8. Не совершать действий, которые могут причинить вред деятельности, деловой репутации или имиджу ВЕНДОРА либо его деловых партнеров.
- 3.9. Поддерживать высокую репутацию программных продуктов ВЕНДОРА, при распространении не ставить их в худшее положение по сравнению с программными продуктами аналогичного назначения других производителей.
- 3.10. Обеспечивать конфиденциальность полученной при сотрудничестве с ВЕНДОРОМ информации в соответствии с разделом 11 настоящего Соглашения, не раскрывать третьим лицам финансовые условия настоящего Соглашения и договоров, заключенных в соответствии с ним.
- 3.11. Не представлять третьим лицам письменные или устные сообщения, касающиеся условий настоящего Соглашения, без предварительного согласия ВЕНДОРА, выраженного недвусмысленно и в письменном виде, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Соглашением.
- 3.12. Не представлять третьим лицам письменные или устные сообщения, касающиеся предоставленных ВЕНДОРОМ контактов потенциальных контрагентов и характера взаимодействия с ними.
- 3.13. Соблюдать законодательство Российской Федерации и международное законодательство об авторских правах, доводить до сведения контрагентов информацию о необходимости соблюдения законодательства Российской Федерации и международного законодательства об авторских правах на приобретаемые лицензии на программные продукты.

- 3.14. По поручению ВЕНДОРА осуществлять проверку законности использования конечным пользователем программных продуктов.
- 3.15. Строго придерживаться и не нарушать устанавливаемых ВЕНДОРОМ правил лицензионного использования программных продуктов и условий лицензионных договоров.
- 3.16. Не распространять и не допускать распространения нелегальных программных продуктов.
- 3.17. Незамедлительно уведомлять ВЕНДОРА о выявленных случаях нелегального использования программных продуктов ВЕНДОРА третьими лицами.
- 3.18. Предоставлять ВЕНДОРУ ежеквартальные отчеты о проделанной для целей реализации программных продуктов ВЕНДОРА работе за предыдущий квартал (далее – отчетный квартал) в течение 3 (трех) рабочих дней с даты окончания отчетного квартала. Отчет должен содержать: перечень контрагентов, взаимодействующих с ПАРТНЕРОМ в отчетном квартале, в том числе их наименование, адрес, информацию о сроке начала взаимодействия с контрагентом и текущем состоянии взаимодействия, перечень заключенных с контрагентами договоров с указанием предмета и суммы договора.
- 3.19. Предъявлять по первому требованию ВЕНДОРА всю необходимую информацию по заключенным / заключаемым ПАРТНЕРОМ сделкам в течение 2 (двух) рабочих дней с момента получения ПАРТНЕРОМ письменного требования ВЕНДОРА; не препятствовать ВЕНДОРУ в получении необходимых документов по сделкам с третьими лицами, предметом которых является предоставление права использования программных продуктов ВЕНДОРА.
- 3.20. Обеспечить беспрепятственный доступ ВЕНДОРА на территорию ПАРТНЕРА с целью контроля использования программных продуктов ВЕНДОРА в случае проведения проверки использования программных продуктов на территории ПАРТНЕРА.
- 3.21. Для обеспечения исполнения обязательств по реализации программных продуктов ВЕНДОРА в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней с даты вступления настоящего Соглашения в силу совместно с ВЕНДОРОМ подготовить План продаж. План продаж составляется в соответствии с требованиями, указанными в Приложении № 3 к настоящему Соглашению.
- 3.22. В случае изменения ответственного лица по настоящему Соглашению уведомить ВЕНДОРА о таком изменении в течение 3 (трех) рабочих дней с даты изменения.
- 3.23. В письменном виде информировать ВЕНДОРА в течение 3 (трех) рабочих дней об изменении своих адресов, реквизитов, ответственных лиц, указанных в настоящем Соглашении и Приложениях к нему, а также о любых решениях ПАРТНЕРА, касающихся его ликвидации, реорганизации как юридического лица или о прекращении деятельности в качестве индивидуального предпринимателя. До получения письменного уведомления все действия, совершенные Сторонами по старым реквизитам другой Стороны, считаются совершенными законно и засчитываются в исполнение ими своих обязательств.
- 3.24. Разместить на своем официальном сайте информацию о партнерстве с ВЕНДОРОМ и логотип ВЕНДОРА; для обеспечения исполнения обязательств по реализации программных продуктов ВЕНДОРА - разместить информацию о программных продуктах ВЕНДОРА в официальном прайс-листе и списке услуг своей компании, с указанием цен на программные продукты, не ниже опубликованных на сайте ВЕНДОРА и/или указанных в предоставленном ВЕНДОРОМ прайс-листе.
- 3.25. ПАРТНЕР не вправе требовать от ВЕНДОРА возмещения каких-либо убытков и (или) возврата части оплаченного вознаграждения в случае досрочного прекращения права использования конечным пользователем программных продуктов по любым основаниям.

4. ПРАВА ПАРТНЕРА

ПАРТНЕР имеет право:

- 4.1. При наличии полномочий, согласно Приложению № 1 к настоящему Соглашению, на реализацию программных продуктов распространять контрагентам программные продукты. Рекомендуемые цены для контрагентов указаны в прайс-листе ВЕНДОРА.
- 4.2. При наличии полномочий, согласно Приложению № 1 к настоящему Соглашению, на оказание соответствующих услуг, заключать договоры на оказание контрагентам платных услуг по внедрению и технической поддержке программных продуктов, относящихся к предмету настоящего Соглашения. ПАРТНЕР должен иметь в штате квалифицированных специалистов по работе с текущими версиями программных продуктов ВЕНДОРА, поставляемых контрагентам. Перечень мероприятий по технической поддержке указывается в прайс-листе ВЕНДОРА.
- 4.3. Включать в цену реализуемых программных продуктов ВЕНДОРА дополнительные услуги и сервисы за счет своей скидки на программные продукты ВЕНДОРА.

- 4.4. Требовать и получать у ВЕНДОРА техническую и коммерческую информацию, информацию о ценах и сроках поставки программных продуктов, документы и иные материалы, необходимые для исполнения принятых ПАРТНЕРОМ обязательств.
- 4.5. Использовать при распространении программных продуктов образцы рекламных материалов, переданные ВЕНДОРОМ.
- 4.6. Для целей реализации программных продуктов ВЕНДОРА осуществлять рекламу программных продуктов ВЕНДОРА, услуг по внедрению и технической поддержке программных продуктов ВЕНДОРА, при проведении рекламных акций и размещении информации о программных продуктах ВЕНДОРА на официальном сайте использовать логотипы ВЕНДОРА.
- 4.7. Досрочно расторгнуть в одностороннем порядке сублицензионный договор с конечным пользователем в случае письменного согласования с ВЕНДОРОМ такого расторжения.
- 4.8. Сообщать ВЕНДОРУ пожелания по дальнейшему развитию программных продуктов.
- 4.9. Пользоваться прочими привилегиями, указанными в Приложении № 1 к настоящему Соглашению, в соответствии со статусом ПАРТНЕРА.

5. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВЕНДОРА

ВЕНДОР обязуется:

- 5.1. Предоставлять ПАРТНЕРУ программные продукты в необходимом количестве в соответствии с его заявками и на условиях заключенного лицензионного договора.
- 5.2. Предоставлять ПАРТНЕРУ скидки на программные продукты в соответствии с условиями, указанными в Приложении № 1 к настоящему Соглашению.
- 5.3. Уведомлять ПАРТНЕРА об изменениях цен на лицензии и техническую поддержку не менее, чем за 15 (пятнадцать) календарных дней и о прекращении производства конкретных типов программных продуктов не менее, чем за 30 (тридцать) календарных дней до вступления в силу данных изменений. Уведомление осуществляется в письменной форме.
- 5.4. Оказывать ПАРТНЕРУ поддержку при исполнении ПАРТНЕРОМ обязательств, предусмотренных настоящим Соглашением.
- 5.5. В согласованные сроки передавать в пользование ПАРТНЕРУ необходимую для предоставления права использования программных продуктов и оказания услуг документацию – коммерческие предложения, оригинал-макеты рекламной продукции, методические материалы, касающиеся сбытовой политики ВЕНДОРА, типовые договоры, дистрибутивы демонстрационных версий программных продуктов ВЕНДОРА.
- 5.6. Предоставлять ПАРТНЕРУ информацию о программных продуктах и условиях заключения лицензионного договора, информировать ПАРТНЕРА о выпуске новых версий программных продуктов ВЕНДОРА, новых ценовых и организационных условиях их распространения, сбытовых акциях ВЕНДОРА.
- 5.7. Оказывать консультационную поддержку по вопросам внедрения, функционирования и эксплуатации программных продуктов, а также по вопросам продвижения и сбыта программных продуктов ВЕНДОРА.
- 5.8. В случае изменения своего юридического адреса и/или банковских реквизитов в течение 3 (трех) рабочих дней известить об этом ПАРТНЕРА в письменном виде.
- 5.9. Для ПАРТНЕРА, обладающего данной привилегией, согласно Приложению № 1 к настоящему Соглашению, назначить ответственное лицо (персонального менеджера), с которым ПАРТНЕР преимущественно решает все вопросы, связанные с исполнением обязательств и условий по настоящему Соглашению.
- 5.10. В течение 6 (шести) месяцев с момента утверждения конечного пользователя в Плане продаж оставлять за ПАРТНЕРОМ право работать с этим конечным пользователем.
- 5.11. Разместить на своем официальном сайте информацию о ПАРТНЕРЕ.
- 5.12. ВЕНДОР гарантирует, что ему принадлежат все права, передаваемые ПАРТНЕРУ по настоящему Соглашению.

6. ПРАВА ВЕНДОРА

ВЕНДОР имеет право:

- 6.1. Осуществлять самостоятельную деятельность, аналогичную деятельности, составляющей предмет настоящего Соглашения.
- 6.2. Заключать аналогичные соглашения с третьими лицами без ограничения по территории и срокам.
- 6.3. В одностороннем порядке, без согласования с ПАРТНЕРОМ, изменять цены на лицензии и техническую поддержку, с заблаговременным извещением об этом ПАРТНЕРА.
- 6.4. Требовать от ПАРТНЕРА ежеквартальный отчет о ходе исполнения обязательств по настоящему Соглашению.

- 6.5. Производить в любое время проверку законности использования ПАРТНЕРОМ программных продуктов ВЕНДОРА, направив ПАРТНЕРУ письменное требование. В этом случае ПАРТНЕР обязан предоставить ВЕНДОРУ всю требуемую документацию в течение 2 (двух) рабочих дней с момента получения ПАРТНЕРОМ письменного требования ВЕНДОРА, а также обеспечить беспрепятственный доступ ВЕНДОРА на территорию ПАРТНЕРА с целью контроля использования программных продуктов ВЕНДОРА при проведении проверки использования программных продуктов на территории ПАРТНЕРА.
- 6.6. Признать использование программных продуктов неправомерным, в случае предоставления ПАРТНЕРОМ недостоверной информации о конечных пользователях программных продуктов.
- 6.7. Отказаться в любое время от исполнения п. 5.10 настоящего Соглашения, если ПАРТНЕР не проявляет активности в работе с данным конечным пользователем (на основе предоставления ПАРТНЕРОМ ВЕНДОРУ спецификации планируемой поставки, краткого содержания проведенных с конечным пользователем встреч, контактов конечного пользователя и др.) в течение 6 (шести) месяцев с даты закрепления конечного пользователя в Плане Продаж.
- 6.8. В случае неисполнения, либо ненадлежащего исполнения ПАРТНЕРОМ обязательств, установленных разделом 3 настоящего Соглашения, или несоблюдения ПАРТНЕРОМ условий Плана продаж, утвержденного Сторонами, расторгнуть настоящее Соглашение в одностороннем внесудебном порядке, выслав при этом ПАРТНЕРУ письменное извещение.

7. ЦЕНЫ НА ЛИЦЕНЗИИ И УСЛУГИ, УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

- 7.1. ВЕНДОР устанавливает цены на лицензии, техническую поддержку и существенные условия использования программных продуктов для ПАРТНЕРА в зависимости от соответствующих рекомендуемых цен и существенных условий использования программных продуктов для конечных пользователей, указанных в прайс-листе ВЕНДОРА.
- 7.2. ПАРТНЕРУ присваивается соответствующий статус и предоставляются скидки согласно Приложению № 1. ВЕНДОР руководствуется указанной скидкой при выставлении счета ПАРТНЕРУ.
- 7.3. ВЕНДОР вправе изменить цены, перечисленные в п. 7.1 Настоящего соглашения, о чем обязан заблаговременно проинформировать ПАРТНЕРА. Изменения в прайс-лист вносятся ВЕНДОРОМ в одностороннем порядке и применяются к вновь оформляемым в соответствии с разделом 2 настоящего Соглашения лицензиям.
- 7.4. Оплата заказанных у ВЕНДОРА лицензий производится ПАРТНЕРОМ на основании выставленного ВЕНДОРОМ счета. Расчеты между ПАРТНЕРОМ и ВЕНДОРОМ производятся в рублях, оплата производится в течение срока, указанного в счете, путем перечисления денежных средств на расчетный счет ВЕНДОРА, если иной порядок оплаты не согласован Сторонами.
- 7.5. Датой оплаты считается дата зачисления всей суммы на расчетный счет ВЕНДОРА.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ СОГЛАШЕНИЯ

- 8.1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до «___» _____ 20____.
- 8.2. С момента подписания настоящего Соглашения все ранее достигнутые письменные и устные соглашения, а также переписка между Сторонами, относящиеся к предмету настоящего Соглашения, утрачивают силу.
- 8.3. Настоящее Соглашение может быть расторгнуто по письменному заявлению любой из Сторон после проведения всех взаиморасчетов в рамках действия настоящего Соглашения, о чем инициатор сообщает другой Стороне не позднее, чем за 30 (тридцать) календарных дней.
- 8.4. Если ни одна из Сторон в течение 30 (тридцать) календарных дней до момента завершения настоящего Соглашения не изъявляет письменного желания прекратить настоящее Соглашение, оно продлевается на следующие 12 (двенадцать) месяцев.
- 8.5. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из Сторон своих обязательств по настоящему Соглашению другая Сторона оставляет за собой право отказаться от исполнения настоящего Соглашения с даты выявления нарушения и возмещает другой Стороне документально подтвержденные убытки в соответствии с действующим законодательством РФ.
- 8.6. В случае прекращения деятельности или ликвидации одной из Сторон порядок расторжения настоящего Соглашения определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

9. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

- 9.1. Каждая из Сторон, являясь самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности, не несет ответственности по обязательствам другой Стороны перед третьими лицами.
- 9.2. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Соглашению Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.
- 9.3. В случае неисполнения либо ненадлежащего исполнения пп. 3.3, 3.8, 3.13, 3.15, 3.16, 3.17, 3.18, 3.22 настоящего Соглашения ВЕНДОР вправе потребовать от ПАРТНЕРА, а ПАРТНЕР при этом обязан выплатить ВЕНДОРУ за каждый день просрочки неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязательства пени в размере 1 000 (Одна тысяча) рублей.
- 9.4. Уплата пени не освобождает Стороны от исполнения обязательств по настоящему Соглашению.
- 9.5. В случае просрочки выплаты ПАРТНЕРОМ денежных средств по настоящему Соглашению, неисполнения обязательств согласно п.3.5 настоящего Соглашения ВЕНДОР вправе взыскать с ПАРТНЕРА, а ПАРТНЕР обязан при этом выплатить ВЕНДОРУ неустойку в размере 0,1% от неуплаченной (несвоевременно уплаченной) суммы за каждый день просрочки.
- 9.6. В части, не покрытой неустойкой, Сторона вправе требовать возмещения убытков от виновной Стороны за нарушение обязательств по настоящему Соглашению.
- 9.7. Установленные в настоящем разделе штрафные санкции подлежат начислению в случае предъявления мотивированных письменных требований Сторон.
- 9.8. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение обязательств в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы, под которыми подразумеваются чрезвычайные события, не существовавшие во время подписания настоящего Соглашения, возникшие помимо воли и желания Сторон, наступлению и действию которых они не могли препятствовать разумными действиями.
- 9.9. Сторона, которая не может выполнить условия настоящего Соглашения, обязана в разумные сроки, но не позднее 3 (трех) рабочих дней, уведомить другую Сторону о возникновении обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор). Неуведомление (несвоевременное уведомление) лишает Сторону права ссылаться в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств на обстоятельства непреодолимой силы, если только сами такие обстоятельства не препятствовали уведомлению.

10. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

- 11.1. В случае возникновения между ВЕНДОРом и ПАРТНЕРОМ споров и/или разногласий, вытекающих из настоящего Соглашения или связанных с ним, Стороны стремятся их разрешить путем переговоров на основе действующего законодательства и обычаев делового оборота.
- 11.2. В случае невозможности разрешения споров и/или разногласий путем переговоров Стороны передают их на рассмотрение в арбитражный суд Пермского края в соответствии с материальным и процессуальным правом Российской Федерации при условии обязательного соблюдения претензионного порядка досудебного урегулирования. Обязательно предварительное предъявление претензии. Срок рассмотрения претензии составляет 5 (пять) рабочих дней с даты ее получения Стороной.
- 11.3. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим Соглашением, Стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

11. УСЛОВИЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

- 10.1. По взаимному согласию Сторон в рамках настоящего Соглашения конфиденциальной признается информация, касающаяся финансового состояния Сторон, расчетов между Сторонами, хода исполнения настоящего Соглашения и полученных результатов, а также прочая информация, содержащая отметку о конфиденциальности.
- 10.2. Факт заключения, предмет настоящего Соглашения не являются конфиденциальными и могут использоваться Сторонами в рекламно-маркетинговых целях.
- 10.3. Стороны берут на себя обязательства по соблюдению режима конфиденциальности в отношении информации, содержащей персональные данные, полученной Сторонами при исполнении настоящего Соглашения, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.
- 10.4. ПАРТНЕР гарантирует, что в отношении переданных ВЕНДОРУ персональных данных, в соответствии с Федеральным законом «О персональных данных», им получено согласие субъектов персональных данных на обработку, хранение и использование таких данных ВЕНДОРом для целей исполнения обязательств по настоящему Соглашению.

- 10.5. Каждая из Сторон обязуется обеспечить защиту конфиденциальной информации, ставшей доступной ей в рамках настоящего Соглашения, от несанкционированного использования, распространения или публикации.
- 10.6. Без письменного согласования (с письменным уведомлением другой Стороны) Стороны вправе предоставлять конфиденциальную информацию:
- уполномоченным государственным органам в предусмотренных законом случаях;
 - аудиторам для проведения аудиторской проверки;
 - судебным органам.
- 10.7. За исключением случаев, предусмотренных настоящим Соглашением, Стороны могут передавать полученную по настоящему Соглашению конфиденциальную информацию третьим лицам только по письменному согласованию при выполнении следующих условий:
- третьи лица используют полученную конфиденциальную информацию только в рамках работ, проводимых на договорной основе между ПАРТНЕРОМ и контрагентом;
 - Стороны гарантируют соблюдение третьими лицами условий конфиденциальности настоящего Соглашения.
- При этом соответствующая Сторона заключает с третьими лицами соглашение о конфиденциальности.
- 10.5. В случае возникновения необходимости предоставления конфиденциальной информации одной из Сторон она обязана поставить в известность другую Сторону в срок, достаточный для принятия мер по ликвидации, связанных с разглашением условий настоящего Соглашения.
- 10.6. Любой ущерб, вызванный нарушением условий конфиденциальности, определяется и возмещается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.
- 10.7. Обязательства, касающиеся соблюдения условий конфиденциальности, действуют в течение срока действия настоящего Соглашения и в течение 3 (трех) лет по окончании срока его действия.

12. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 12.1. Ни одна из Сторон не имеет права выступать от имени другой Стороны или принимать на себя обязательства от имени другой Стороны.
- 12.2. Все изменения и дополнения к настоящему Соглашению действительны лишь в том случае, если они оформлены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.
- 12.3. Все уведомления, сообщения и/или заявления, связанные с исполнением настоящего Соглашения или вытекающие из него, должны направляться Сторонами непосредственно друг другу по указанным в настоящем Соглашении адресам (копии по факсу или оцифрованный образ документа по электронной почте).
- 12.4. К отношениям Сторон по тем вопросам, которые не урегулированы или не полностью урегулированы настоящим Соглашением, применяется законодательство РФ.
- 12.5. Настоящее Соглашение составлено на русском языке в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.
- 12.6. К настоящему Соглашению прилагаются и являются его неотъемлемой частью:
- Приложение № 1 «Требования и привилегии Партнеров»,
 - Приложение № 2 «Форма заявки»,
 - Приложение № 3 «Форма Плана продаж»,
 - Приложение № 4 «Обучение и Сертификация».

13. АДРЕСА, ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ВЕНДОР:

ПАРТНЕР:

ООО «ДартИТ»

614039, г. Пермь, ул. Пушкина, д. 80
ОГРН 1055901142330
ИНН 5903005055
КПП 590401001
Расч.счет 40702810201240000739
Банк Филиал ОАО «Уралсиб» в г. Уфа

БИК 048073770
Кор.счет 30101810600000000770
Телефон/факс (342) 2770-120/(342) 212-12-75

Генеральный директор
ООО «ДартИТ»

_____ К.Е. Быстров
(подпись) М.П.

(подпись) М.П.

Требования и привилегии ПАРТНЕРОВ

Требования к ПАРТНЕРАМ

Статус «Партнер (Associated Partner)»	Статус «Дилер (Reseller)»	Статус «Сертифицированный партнер (Certified Partner)»
Программа наделяет компанию-партнера правом доступа к материалам о программных продуктах ВЕНДОРА.	Программа наделяет компанию-партнера правами «Партнера», а также всеми необходимыми правами и полномочиями по реализации программных продуктов ВЕНДОРА.	Программа наделяет компанию-партнера правами «Дилера», а также правами и полномочиями по оказанию услуг внедрения и технической поддержки программных продуктов ВЕНДОРА.
Для получения статуса требуется подписать Соглашение о партнерстве.	Для получения статуса требуется: 1. Подписать Соглашение о партнерстве. 2. Выполнять квалификационное требование: не менее 2 (двух) сертифицированных специалистов* в штате компании.	Для получения статуса требуется: 1. Подписать Соглашение о партнерстве. 2. Выполнять квалификационные требования: <ul style="list-style-type: none"> • не менее 2 (двух) сертифицированных разработчиков* в штате компании; • не менее 1 (одного) реализованного проекта**.

* Под сертифицированным специалистом/разработчиком понимаются сотрудники ПАРТНЕРА, прошедшие обучение у ВЕНДОРА по соответствующей программе и получившие соответствующий сертификат.

** Под проектом понимается продажа или внедрение программного продукта ВЕНДОРА.

Выполнение квалификационных требований обязательно в течение всего срока действия Соглашения.

Для сохранения партнерского статуса необходимо также выполнение плана по продажам программных продуктов, утвержденного в Плане продаж.

Привилегии партнерства

Привилегии / Статус ПАРТНЕРА	Партнер (Associated Partner)	Дилер (Reseller)	Сертифицированный партнер (Certified Partner)
Предоставление доступа к материалам о продуктах	+	+	+
Персональный менеджер	-	-	+
Предоставление скидок на лицензии при их перепродаже	-	+	+
Предоставление права использовать логотип компании и продуктов	+	+	+
Предоставление скидок на обучение сотрудников	5 %	15 %	50 %
Предоставление демо-версий	-	+	+
Предоставление ПАРТНЕРУ запросов от потенциальных заказчиков	-	-	+

ВЕНДОР:

Генеральный директор
ООО «ДартИТ»

_____ К.Е. Быстров

(подпись)

М.П.

ПАРТНЕР:

(подпись)

М.П.

Форма заявки

ПАРТНЕР (название и место нахождения):	№ заявки:	Дата:
	№ лицензионного договора с конечным пользователем:*	Дата:

Конечный пользователь (название и место нахождения):	Контактное лицо конечного пользователя, телефон, эл. адрес:

Наименование программного продукта:	Порядок оплаты предоставляемого права использования программного продукта:

Спецификация программного продукта (состав модулей)	Количество установок	Количество подключенных пользователей	Стоимость для ПАРТНЕРА, руб.	Срок использования	Территория использования

Объем передаваемых прав конечному пользователю:

Предоставление ПАРТНЕРУ права внедрения и/или технической поддержки программного продукта:

Предоставление технической поддержки:

Срок технической поддержки:

Прим.: Заявка оформляется на бумажном носителе, подписывается руководителем компании, выступающего в качестве ПАРТНЕРА, и направляется ВЕНДОРУ по электронным каналам связи в отсканированном виде. Оригинал заявки направляется по почте в адрес ВЕНДОРА, если иное не предусмотрено Сторонами.

ВЕНДОР:

ПАРТНЕР:

Генеральный директор
ООО «ДартИТ»

_____ К.Е. Быстров

(подпись)

М.П.

(подпись)

М.П.

* Номер и дата лицензионного договора с конечным пользователем проставляется Сторонами самостоятельно после подписания Заявки.

Форма Плана продаж

План продаж

№	Продукт	Заказчик	Регион	Вероятность сделки	Планируемая дата продажи	Стоимость лицензий	Общая стоимость проекта	Ответственный от Партнера	Ответственный от Вендора
1									
2									
3									

ВЕНДОР:

Генеральный директор
ООО «ДартИТ»

_____ К.Е. Быстров

(подпись)

М.П.

ПАРТНЕР:

(подпись)

М.П.

Обучение и Сертификация

Сотрудники ПАРТНЕРА могут пройти сертификацию, приняв участие в очных программах обучения, организуемых ООО «ДартИТ». Каждый курс включает в себя тестирование по пройденному материалу. По результатам обучения и тестирования производится сертификация.

Возможны два варианта организации курсов:

1. На территории ООО «ДартИТ». Курсы проводятся по мере набора группы от 8 до 10 человек.
2. На территории ПАРТНЕРА. Преподаватель выезжает в офис компании-партнера и проводит обучающий курс для группы сотрудников компании-партнера. Максимальная величина группы – 5 человек.

Список учебных курсов:

1. Unicount IS. Базовый курс
2. Unicount IS. Расширенный курс
3. Unicount IS. WebCube Content Management
4. Unicount IS. WebCube Development

Unicount IS. Базовый курс

Знакомство с платформой, ее архитектурой и функциональными возможностями. Получение навыков по установке, проверке работоспособности платформы.

Рекомендован для аналитиков и специалистов по продажам.

По результатам тестирования сотрудник получает сертификат DartIT Certified Professional Unicount Specialist.

Продолжительность курса: **2 дня**

Стоимость проведения курса:

– на территории ООО «ДартИТ»: **60 000 руб. за одного человека**

– на территории ПАРТНЕРА: **120 000 руб. за группу**

Unicount IS. Расширенный курс

Знакомство с платформой, ее архитектурой и функциональными возможностями. Получение навыков по установке, проверке работоспособности платформы. Введение в разработку программных модулей на основе платформы.

Рекомендован для разработчиков.

По результатам тестирования сотрудник получает сертификат DartIT Certified Professional Unicount Developer.

Продолжительность курса: **4 дня**

Стоимость проведения курса:

– на территории ООО «ДартИТ»: **120 000 руб. за одного человека**

– на территории ПАРТНЕРА: **240 000 руб. за группу**

Unicount IS. WebCube Content Management

Знакомство с платформой управления потребительским опытом WebCube®, ее архитектурой и функциональными возможностями. Получение основных навыков управления динамическим содержимым и структурой высоконагруженных многомерных порталов.

По результатам тестирования сотрудник получает сертификат DartIT Certified Professional Unicount WebCube Content Manager.

Продолжительность курса: **4 дня**

Стоимость проведения курса:

– на территории «ДартИТ»: **90 000 руб. за одного человека**

– на территории ПАРТНЕРА: **180 000 руб. за группу**

Unicount IS. WebCube Development

Знакомство с платформой управления потребительским опытом WebCube®, её архитектурой и функциональными возможностями. Получение навыков по установке, проверке работоспособности платформы. Введение в разработку программных модулей на основе платформы.

Рекомендован для разработчиков.

По результатам тестирования сотрудник получает сертификат DartIT Certified Professional Unicount WebCube Developer.

Продолжительность курса: **4 дня**

Стоимость проведения курса:

– на территории «ДартИТ»: **120 000 руб. за одного человека**

– на территории ПАРТНЕРА: **240 000 руб. за группу**

ВЕНДОР:

ПАРТНЕР:

Генеральный директор
ООО «ДартИТ»

_____ К.Е. Быстров

(подпись)

М.П.

(подпись)

М.П.