

Партнерское соглашение № 05-23 (оферта)

Новосибирск

30 июня 2023

Настоящее Партнерское соглашение (далее – Соглашение) является офертой **ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «АТОМ БЕЗОПАСНОСТЬ» (ООО «АТОМ БЕЗОПАСНОСТЬ», ИНН 5408298569, КПП 540801001, ОГРН 1125476195459, 630090, НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. О. ГОРОД НОВОСИБИРСК, Г НОВОСИБИРСК, УЛ КУТАТЕЛАДЗЕ, ЗД. 4Г, ОФИС 340)**, именуемого в дальнейшем Вендор, адресованное юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю, именуемому в дальнейшем Партнер, заключить Партнерское соглашение, направленное на продвижение и продажу неисключительного права использования программы для ЭВМ/услуг Вендора, путем присоединения к условиям настоящей оферты в соответствии со ст. 428 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Соглашение считается заключенным на условиях, указанных в настоящей оферте, с момента совершения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем действий по акцепту оферты согласно раздела 1 Соглашения.

Соглашение не является договором о совместной деятельности (в смысле, установленном ст. 1041 ГК РФ) и касается только тех направлений деятельности и обязательств, которые стороны Договора добровольно согласились выполнять, не нарушая при этом прав и законных интересов друг друга как хозяйствующих субъектов, сохраняющих свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность.

Партнерское соглашение опубликовано на сайте по адресу <https://www.staffcop.ru/company/docs/>. Архив ранее опубликованных соглашений так же доступен по указанной ссылке.

Дата, указанная в преамбуле Партнерского соглашения, является датой его публикации и определяет начало действия Соглашения. При этом для каждого Партнера дата заключения Партнерского соглашения является дата его акцепта.

Термины и определения

Вендор – организация, являющаяся разработчиком программы для ЭВМ и предоставляющая право пользования программой для ЭВМ иным лицам на условиях неисключительной лицензии.

Сайт Вендора – совокупность размещенных в сети Интернет веб-страниц Вендора, доступных по доменному адресу <https://www.staffcop.ru>.

Программа для ЭВМ – программа для ЭВМ «Staffcop Enterprise» (далее – программа для ЭВМ, SCE), предназначенная для мониторинга действий пользователей в информационных системах, принадлежащих пользователю, в целях обеспечения информационной безопасности, в том числе текущие обновления (патчи), новые версии (релизы) программы. Пользовательская документация на программу опубликована на сайте Вендора. Исключительное право на SCE принадлежит Вендору и охраняется как объект интеллектуальной собственности.

Партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, совершившие действия по Акцепту настоящей Оферты и заключившие Соглашение с Вендором в целях получения коммерческой прибыли от продвижения и/или продажи Клиентам права использования программы для ЭВМ SCE/услуг Вендора.

Клиент, прикрепленный Клиент - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, иные лица, зарегистрированные Партнером в Партнерском Сервисе с целью заключения сублицензионного договора с Партнером.

Лицензионный договор – договор о предоставлении права использования SCE и оказании услуг, заключаемый между Вендором и Партнером по форме Вендора или в порядке и на условиях, предусмотренных офертой, размещенной на сайте Вендора.

Сублицензионный договор – договор, заключаемый Партнером с Клиентом, содержащий порядок использования SCE.

Партнерская скидка – скидка, предоставляемая Партнеру, в размере и в порядке, предусмотренном Партнерской программой Вендора.

Партнерская программа - условия предоставления партнерских скидок и организация сделок.

Сделка – действия, направленные на передачу SCE Клиенту от Вендора через Партнера.

Акцепт - полное и безоговорочное принятие Партнером Оферты, выраженное в направлении Партнером в адрес Вендора подтверждения согласия на заключение Соглашения на условиях настоящей Оферты в порядке, установленном разделом 1 настоящей Оферты.

1. Предмет и цель Соглашения

1.1. В рамках Соглашения Партнер с целью получения коммерческой прибыли обязуется от своего имени совершать действия, направленные на поиск и привлечение Клиентов для дальнейшего заключения между ним и Клиентом Сублицензионных договоров по передаче SCE, предоставленных Вендором Партнеру по Лицензионному договору, а также (если применимо) осуществлять техническую поддержку SCE в объеме прав, предусмотренных Партнерской программой для соответствующего статуса Партнера.

1.2. В рамках Соглашения Вендор обязуется предоставлять Партнеру скидки согласно Партнерской программе для соответствующего статуса Партнера.

1.3. Партнерское соглашение направленно на продвижение и продажу неисключительного права использования SCE/услуг Вендора со стороны Партнера.

1.4. Соглашение не является договором о совместной деятельности (в смысле, установленном ст. 1041 ГК РФ) и касается только тех направлений деятельности и обязательств, которые Стороны добровольно согласились выполнять, не нарушая при этом прав и законных интересов друг друга как хозяйствующих субъектов, сохраняющих свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность.

1.5. Акцептом настоящей Оферты являются действия юридического лица или индивидуального предпринимателя, указанные в п.2.1. Соглашения.

1.6. Партнер после закрепления сделки и оплаты счета, выставяемого Вендором присоединяется к оферте Лицензионного договора Вендора, размещенной на его сайте и становится Лицензиатом со всеми правами и обязанностями, указанными в Лицензионном договоре, если ранее Лицензионный договор не был заключен между Сторонами.

1.7. Вендор вправе в одностороннем порядке вносить изменения в условия настоящей оферты посредством опубликования новой редакции оферты по адресу <https://www.staffcop.ru/company/docs/>, при обязательном уведомлении Партнера по электронной почте в срок не позднее 10 (десять) календарных дней до момента вступления в силу соответствующих изменений.

2. Условия получения статуса Партнера

2.1. Партнер для получения статуса направляет заявку на электронную почту Вендора partner@staffcop.ru или заполняет соответствующую форму заявки на сайте Вендора. По запросу Вендора Партнер предоставляет Вендору документы организации, документы, подтверждающего полномочия представителя Партнера, для заключения Соглашения.

2.2. После проверки заявки и документов, Вендор принимает решение о статусе Партнера. Информация о присвоении статуса Партнера может быть передана Вендором посредством отправки Партнерской программы на электронную почту Партнера, указанную в заявке или через Партнерский сервис Вендора.

2.3. Предоставление статуса Партнера означает согласие Вендора на сотрудничество с Партнером в соответствии с условиями, предусмотренными его Партнерской программой.

2.4. Партнер, заключивший Соглашение с Вендором, вправе пройти Сертификацию с целью получения Статуса сертифицированного Партнера.

2.5 Система оценки компетенции Партнера в рамках процедуры Сертификации разрабатывается Вендором самостоятельно. Вендор принимает решение о предоставлении Партнеру Статуса сертифицированного Партнера по своему усмотрению, исходя из наличия у Партнера достаточных ресурсов, опыта и профессиональных навыков, необходимых для оказания технической поддержки SCE. В случае недостаточного опыта Вендор предлагает обучение Партнеру, по результату прохождения которого, ему выдается сертификат и присваивается статус Сертифицированного Партнера.

3. Права и обязанности Вендора

3.1. Вендор обязан:

3.1.1. По факту регистрации Партнером сделки выставить счет с целью заключения/присоединения Лицензионного договора/ к оферте такого договора.

- 3.1.2. Предоставлять Партнеру скидки, предусмотренном Партнерской программой Вендора.
- 3.1.3. Предоставлять Партнеру материалы и информацию, необходимые Партнеру для исполнения обязательств по Соглашению.
- 3.1.4. При наличии технической возможности предоставить Партнеру SCE с целью демонстрации его функционала Клиенту.
- 3.1.5. Обеспечивать сотрудников/специалистов Партнера информацией, необходимой для прохождения сотрудниками/специалистами Партнера обучения по работе с SCE.
- 3.1.6. Проводить сертификацию Партнера и переоценку статуса Партнера.
- 3.1.7. Своевременно информировать Партнера о предстоящих изменениях в функциональности ПО, Лицензионной политике, Партнерской программе.
- 3.2. Вендор вправе:
 - 3.2.1. В одностороннем порядке принять решение о присвоении или об отказе в присвоении статуса Партнера.
 - 3.2.2. Отказать Партнеру в прикреплении Клиента к Партнеру в случае, если Клиент в момент его регистрации в Партнерском сервисе уже прикреплен к другому Партнеру или Клиент уже является клиентом Вендора.
 - 3.2.3. Размещать информацию о Партнере и о факте заключения Партнерского соглашения на своем сайте.
 - 3.2.4. Проводить опросы прикрепленных Клиентов на предмет удовлетворенности сервисом Партнера по сопровождению ПО.
 - 3.2.5. Запрашивать у Партнера посредством электронной почты недостающую информацию о Клиенте для совершения сделки.
 - 3.2.6. Вендор вправе в одностороннем порядке изменить статус Партнера или приостановить партнерство в следующих случаях: Партнер не выполнил условия, установленные для соответствующего статуса Партнера или нарушил условия Партнерской программы; сотрудники/специалисты Партнера не прошли процедуру Сертификации, если это предусмотрено для соответствующего статуса Партнера; в случае нарушения Партнером условий Соглашения, Партнерской программы и/или Лицензионного договора.
 - 3.2.7. Об изменении статуса Партнера Вендор уведомляет Партнера посредством электронной почты. Статус Партнера считается измененным/партнерство считается приостановленным с момента направления Вендором соответствующего уведомления. В этом случае Партнер не вправе осуществлять действия по продвижению, внедрению и сопровождению SCE. Партнеру предоставляется ограниченный доступ к Партнерскому сервису.
 - 3.2.8. Решение о возобновлении партнерства принимается Вендором в одностороннем порядке, в том числе по результатам прохождения сотрудниками/специалистами Партнера процедуры сертификации.

4. Права и обязанности Партнера

- 4.1. Партнер, получивший статус Партнера, обязан:
 - 4.1.1. Информировать Клиентов о функциональных возможностях SCE, осуществлять помощь в установке и внедрению SCE в систему Клиента, проводить иную работу с Клиентом согласно Партнерской программе Вендора.
 - 4.1.2. Соблюдать условия Партнерской программы и Лицензионной политики Вендора.
 - 4.1.3. При необходимости проходить обучение для соответствующего статуса Партнера.
 - 4.1.4. Регистрировать Клиентов и отражать информацию по коммуникациям с ними в Партнерском сервисе или электронной переписке с Вендором.
 - 4.1.5. Осуществлять сопровождение SCE в соответствии с требованиями Соглашения для соответствующего статуса Партнера в соответствии с Регламентом технической поддержки Вендора.
 - 4.1.6. При необходимости разместить на информационных ресурсах в сети интернет (сайт Партнера) информацию о SCE, а также при наличии статуса сертифицированного Партнера, разместить информацию об осуществляемых в рамках Соглашения действиях Партнера по технической поддержке SCE.
 - 4.1.7. Осуществлять сопровождение маркетинговых мероприятий Вендора по запросу Вендора, направляемому Партнеру на электронную почту.
 - 4.1.8. Не использовать предоставленные Вендором тестовые версии SCE для иных целей, кроме демонстрации функционала SCE Клиентам и внутреннего обучения сотрудников Партнера.

- 4.1.9. Назначить ответственных сотрудников/специалистов по исполнению Соглашению со стороны Партнера.
- 4.1.10. Предоставлять Вендору недостающую информацию о Клиентах для совершения сделки, не позднее 2-х рабочих дней с даты получения запроса Вендора.
- 4.1.11. *В день заключения Соглашения заключить лицензионный договор или присоединиться к оферте Лицензионного договора согласно п. 5.5. Соглашения.*
- 4.1.12. В целях достижения необходимого статуса Партнера вести учет Клиентов и сделок.
- 4.2. Партнер вправе:
- 4.2.1. Размещать информацию о Вендоре и о факте заключения Соглашения/Лицензионного договора с Вендором на своих информационных ресурсах.
- 4.2.2. Заключать с Клиентами Сублицензионные договоры (договоры поставки, продажи) по ценам согласно условиям Партнерской программы.
- 4.2.3. Требовать предоставления Вендором информационных и маркетинговых материалов по SCE.
- 4.2.4. Направлять Вендору запросы на изменение статуса Партнера.

5. Условия Партнерской скидки

- 5.1. Для расчета первичной Партнерской скидки принимаются закрепленные сделки Партнера. Для изменения размера партнерской скидки в последующем принимаются оплаченные сделки.
- 5.2. Партнерская скидка рассчитывается на основании данных Партнера и информационных систем Вендора. Партнер признает и соглашается с тем, что указанные данные являются безусловно достоверными и имеют приоритет перед другими доказательствами в случае разрешения Сторонами споров, связанных с расчетом Партнерской скидки.
- 5.3. Партнерская скидка рассчитывается в соответствии с Партнерской программой при выполнении всех указанных в ней условий, если Стороны не согласовали иное. Партнерская скидка может быть увеличена в индивидуальном порядке или если Партнер до даты закрепления сделки предоставляет Вендору данные в электронной форме по оплаченным сделкам с целью пересмотра размера партнерской скидки.
- 5.4. На основании подтвержденных Сторонами сведений по выполнению условий Партнерской программы, Вендор в течение 3 (трех) рабочих дней после регистрации сделки выставляет Партнеру предварительный счет на оплату SCE. Окончательный счет направляется Партнеру по его требованию после закрепления сделки и согласования всех ее условий.
- 5.5. Партнер оплачивает счет Вендора в соответствии с условиями заключенного между Сторонами Лицензионного договора. В случае отсутствия такового, оплата Партнером счета Вендора в 100% размере является его акцептом по присоединению к оферте Лицензионного договора, размещенной на сайте Вендора <https://www.staffcop.ru/company/docs/>.
- 5.6. Стороны договорились, что по Партнерскому соглашению акты приема-передачи не формируются и не выставляются, а обязательств по передаче SCE исполняются согласно условиям Лицензионного договора.

6. Конфиденциальность информации. Ответственность Сторон

- 6.1. Стороны обязуются соблюдать конфиденциальность информации, отнесенной сторонами к коммерческой тайне в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и не разглашать сведений конфиденциального характера друг о друге, включая сведения о хозяйственной деятельности, а также не использовать во вред друг другу информацию, полученную в рамках исполнения Лицензионного договора.
- 6.2. Факт заключения Соглашения не является конфиденциальной информацией
- 6.3. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Соглашению Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.
- 6.4. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между Сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте Соглашения, будут разрешаться путем переговоров. При невозможности урегулирования Сторонами возникший спор подлежит разрешению в порядке арбитражного судопроизводства по месту нахождения Вендора с обязательным соблюдением претензионного порядка. Срок ответа на претензию 10 (десять) календарных дней с момента ее поступления в письменном виде, в том числе в системе электронного документооборота.
- 6.5. Вендор не несет ответственности за действия Партнера перед Клиентом, а также ущерб любого рода, понесенный Партнером или Клиентом в рамках Сублицензионных договоров, заключаемых между ними.

6.6. В случае предъявления Клиентом Партнера к Вендору требований о возмещении убытков, возврате уплаченного по Сублицензионному договору вознаграждения, выплате штрафов/пени/неустойки, возникшего в результате действий/бездействия Партнера, Партнер обязуется возместить все расходы, понесенные Вендором в связи с таким обращением в случае, если Вендор примет решение о выплате Клиенту.

6.7. В любом случае Стороны не несут ответственности по настоящему Соглашению за какие-либо косвенные убытки. Понятие «косвенные убытки» включает, но не ограничивается, потерю дохода, прибыли, ожидаемой экономии, деловой активности или репутации. Стороны несут ответственность исключительно за документально подтвержденный реальный ущерб, явившийся следствием виновных действий или бездействия Сторон, установленный решением суда.

6.8. Стороны несут ответственность, предусмотренную также Лицензионным договором, заключенным между Партнером и Вендором.

6.9. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий Соглашения в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), определяемых в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, если они предъявляют доказательства того, что эти обстоятельства воспрепятствовали исполнению обязательств по Соглашению, такими доказательствами являются документы компетентных органов Российской Федерации. С момента устранения обстоятельств непреодолимой силы Соглашение действует в обычном порядке.

7. Заверения об обстоятельствах

7.1. Вендор и Партнер – хозяйствующие субъекты заявляют и подтверждают друг другу, что на момент заключения Лицензионного договора:

- являются надлежащим образом зарегистрированными юридическими лицами/индивидуальными предпринимателями, состоящими на налоговом учете и правомерно осуществляющими свою деятельность в соответствии с законодательством страны, на территории которой они зарегистрированы;
- фактически находятся по адресу своей регистрации;
- располагают полномочиями, денежными, материальными и трудовыми ресурсами, а также прочими условиями, необходимыми для заключения Соглашения и Лицензионного договора и исполнения обязательств по ним;
- все полномочия, необходимые для заключения Соглашения и/или осуществления в связи с ним действий, получены должным образом, в том числе получены все необходимые согласия, разрешения, одобрения в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, в том числе информированы физические лица о возможной обработке персональных данных при исполнении настоящего Соглашения;
- у лиц, подающих заявки на получения статуса Партнера или закрепления сделки, имеются на это соответствующие полномочия.

Стороны подтверждают, что:

- Соглашение заключается ими добровольно, Стороны не введены в заблуждение относительно его правовой природы сделки и/или правовых последствий, которые возникают или могут возникнуть в связи с заключением Соглашения;
- Соглашение не нарушает каких-либо прав на объекты интеллектуальной собственности или иные имущественные права какого-либо третьего лица;
- Соглашение не является сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность;
- исполнение Соглашения не влечет за собой нарушение или неисполнение положений каких-либо иных договоров, соглашений, судебных и иных запретов или постановлений.

Сторона, полагавшаяся на недостоверные заверения другой Стороны, вправе досрочно расторгнуть Соглашение, независимо от наличия или отсутствия у нее убытков, в порядке, предусмотренном Соглашением, а также потребовать возмещения убытков, причиненных недостоверностью таких заверений.

8. Срок действия и условия расторжения, изменения Соглашения

8.1. Соглашение вступает в силу с момента акцепта оферты Партнером и закрепления за ним статуса Партнера в соответствии с разделом 2 Соглашения и действует в течение 1 (одного) года. По истечении указанного срока Соглашение автоматически продлевается на следующий год, если ни одна из Сторон письменно не заявит об обратном не менее, чем за 14 (четырнадцать)

календарных дней до даты окончания срока действия Соглашения. Количество пролонгаций неограниченно.

8.2. Любая из Сторон вправе в одностороннем порядке в любое время отказаться от исполнения Соглашения полностью или в части, направив официальное письмо (с подписью и печатью) в адрес другой Стороны не позднее, чем за 14 (четырнадцать) календарных дней до предполагаемой даты одностороннего отказа.

8.3. При прекращении действия Соглашения Стороны обязуются осуществить все финансовые взаиморасчеты, предусмотренные Соглашением, а Вендор исполнить все свои обязательства в отношении сделок Партнера, заявки по которым поданы Вендору до получения уведомления о предстоящем расторжении.

8.4. В случае прекращения Соглашения Партнер не вправе осуществлять предусмотренные Соглашением действия, направленные на продвижение, внедрение и сопровождение SCE, а также обязуется прекратить использование SCE и, если применимо, удалить копии SCE из своей системы.

9. Дополнительные условия

9.1. Вендор вправе использовать факсимиле подписи (клише с подписи) уполномоченного лица Вендора для подписания документов, необходимых для исполнения Соглашения, в качестве аналога собственноручной подписи, равнозначного собственноручной подписи. При этом указанные документы имеют такую же юридическую силу, какую бы имели документы, подписанные уполномоченным лицом Вендора собственноручно на основании пункта 2 статьи 160 Гражданского кодекса Российской Федерации. Кроме того, Стороны могут использовать для указанных целей квалифицированные электронные подписи Сторон (или их уполномоченных физических лиц), условия признания которых установлены ст. 11 Федерального закона от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи», в рамках систем электронного документооборота «Контур.Диадок» или Web-система «СБИС».

9.2. Стороны обязуются информировать друг друга об изменении своих реквизитов, а также о любых решениях, касающихся их ликвидации, реорганизации как юридического лица и т.д. в течении 15 (Пятнадцати) календарных дней с даты наступления соответствующего события. В случае неисполнения указанного обязательства одной из Сторон, другая Сторона не будет нести ответственность за вызванные таким неисполнением последствия.

9.3. Подписывая Соглашение, Партнер дает согласие на получение дополнительной информации и информационных рассылок по указанному при регистрации, а также предоставленному Вендору в ходе исполнения Соглашения, адресу электронной почты и телефону.

9.4. Подписывая Соглашение, Партнер подтверждает наличие у него законных оснований для обработки, принадлежащей ему информации, в том числе персональных данных Клиента, а также подтверждает, что ознакомился и согласен с условиями Партнерской программы, Лицензионной политики Вендора.

9.5. Стороны вправе использовать названия друг друга, торговые марки, логотипы и другие идентифицирующие знаки Сторон, а также информацию о факте заключения Соглашения, в том числе путем публикации на сайтах Сторон, публикации и цитирования в прессе, использования в маркетинговых материалах, а также в корпоративных изданиях: буклетах о компании, примерах, решениях и т.д.; ссылки друг на друга в интервью и презентациях.

9.6. Соглашение составлено в двух экземплярах по одному для каждой из Сторон.

9.7. Приложение - форма заявки для получения статуса Партнера.

Генеральный директор

И. Ю. ХАУСТОВ

Заявка для получения статуса Партнера

На бланке Партнера (при наличии)

ФИО, должность	
Email	
Телефон	
Название организации	
ИНН	
ОГРН	
Сайт (при наличии)	
Цель Партнерства (при необходимости)	<i>Дальнейшая продажа</i> <i>Целевая сделка</i> <i>Дистрибьютер</i> <i>Покупка для холдинга</i>

*Заявка должна быть подписана уполномоченным лицом и направлена на электронную почту
Вендора partner@staffcop.ru или путем заполнения формы <https://www.staffcop.ru/partners/new>.

Дата

ФИО, должность, уполномоченного лица

Подпись

Печать (при наличии)