



TECHNOCOM

тел. (3452) 39-31-33
mail@technocom.tech

ИНН 7204196795, КПП 720301001, ОГРН 1137232059744
625013, Тюменская область, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1 стр.5,
Бизнес-центр «Нобель-Парк», офис 904

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ООО «ТЕХНОКОМ»



1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ООО «ТЕХНОКОМ» (далее – ТЕХНОКОМ) – российская ИТ-компания, осуществляющая свою деятельность на территории Российской Федерации, предоставляющая услуги цифрового консалтинга, системной интеграции, разработки и внедрения программного обеспечения, построения комплексных инженерно-технических решений для государства и бизнеса.

Партнерская программа ООО «ТЕХНОКОМ» предполагает оказание услуг по поставке программного обеспечения через сеть партнеров и использование ее технологического стека и средств разработки для создания и внедрения требуемого программного обеспечения в инфраструктуру заказчиков независимыми интеграторами, присоединившимся к программе.

В продуктовую линейку компании ТЕХНОКОМ входят следующие программные решения:

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Для каких целей используется
1	BDSA-GIS	Программный продукт предназначен для обеспечения доступа пользователя к электронным картам информационной системы и позволяет работать с картами через Web-интерфейс, а также формировать тематические рабочие наборы для мобильного приложения
2	UIP_EService	Комплексное программное решение, предназначенное для автоматизации бизнес-процесса оказания государственных услуг
3	BDSA-Reporting	Универсальная программа работы с интерактивными формами отчетности (генерация форм, загрузка данных, контроль наполнения форм и графическое представление данных)
4	BDSA-Warehouse	Комплексное программное решение, позволяющее организовать хранение и классификацию разнородных данных, обеспечивает механизмы поиска и анализа хранимой информации
5	NOVAGIS	Единая централизованная геоинформационная платформа, предназначенная для организации работы с картографическими, пространственными и геоданными Заказчика
6	BP-MODULE	Программный комплекс предназначен для автоматизации процессов предоставления функций/услуг/запросов, носящих заявительный характер. Система управления бизнес-процессами, позволяющая моделировать, автоматизировать и анализировать бизнес-процессы организаций
7	iGIS-Mobile	Программное решение, предназначенное для обеспечения удаленного доступа пользователей с мобильных устройств к пространственной и атрибутивной информации, размещаемой посредством программных продуктов BDSA-GIS, NOVAGIS и BDSA- Reporting
8	GeoViewer	Программа предназначена для просмотра в web-интерфейсе геолого-геофизической, пространственной и графической информации, представленной в файлах различных форматов
9	АИС «Государственные и муниципальные услуги в сфере строительства»	Готовое комплексное программное решение для органов государственной и муниципальной власти в области строительства, связанных с выдачей, продлением, внесением изменений, прекращением действия, отказом в выдаче разрешений на строительство, реконструкцию и на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства



№ п/п	Наименование программного обеспечения	Для каких целей используется
10	UIP_Transport	Комплексное программное решение, предназначенное для обеспечения решения задач по ведению и предоставлению информации о работе автомобильного, водного, железнодорожного и воздушного транспорта, осуществляющего регулярную перевозку пассажиров и багажа в субъекте РФ
11	Учет домашних животных	Комплексный программный продукт, обеспечивающий формирование и ведение единой информационной базы данных животных и животных без владельцев, контроль за расходованием бюджетных средств на ОСБВ, государственный надзор в области обращения с животными

Программные решения компании позволяют обеспечить гибкость, масштабируемость и конкурентоспособность информационных технологий компании. ТЕХНОКОМ предлагает проверенный работающий ландшафт, дающий надежность, стабильность и возможность модернизации в будущем.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

Цель программы – формирование и продвижение развитой сети партнеров, оказывающих услуги по поставке, внедрению и обслуживанию программного обеспечения компании ТЕХНОКОМ, а также использование предложенных технологий и инструментов для разработки новых решений.

Особенности программы:

- простые и прозрачные условия участия;
- большой ассортимент универсальных решений и сервисов для автоматизации деятельности любого предприятия или государственного ведомства;
- выгодные закупочные цены;
- рекламная и маркетинговая поддержка с целью популяризации программного обеспечения;
- отработанная и удобная логистика поставок;
- качественная информационная и консультационная поддержка пользователей программного обеспечения;
- первичное обучение партнеров по разработке дополнительных функциональных компонентов (библиотек), предоставление информации об архитектуре, составе и функциях используемых технологий, выходе принципиальных обновлений.

Партнерская программа призвана решать следующие задачи:

- организация оперативных поставок;
- организация эффективной связи с партнерами для оказания консультаций и информационной поддержки;
- продвижение сети партнеров как надежного поставщика с качественным сервисом.

Наличие статуса партнера компании ТЕХНОКОМ дает право приобретать программное обеспечение компании на указанных ниже условиях.

Преимущества для партнеров:



- отсутствие ограничения на минимальный объем закупок;
- оперативная доставка заказов;
- своевременное информирование об изменениях в линейке программного обеспечения, в прайс-листах, лицензионной политике Общества о выходе новинок и проведении специальных акций;
- возможность обучения персонала;
- помощь в организации и проведении маркетинговых мероприятий;
- предоставление рекламных и маркетинговых материалов;
- оказание консалтинговых услуг в части дооснащения программного обеспечения дополнительными функциональными компонентами (библиотеками), расширяющими функциональные возможности программных продуктов (по отдельному договору);
- развитие у партнеров компетенций по проектированию и разработке решений на базе программного обеспечения компании ТЕХНОКОМ.

3. УСЛОВИЯ И ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

Так как продуктовая линейка компании имеет довольно обширный набор решений, возможны несколько вариантов сотрудничества по партнерской программе компании ТЕХНОКОМ:

1. Поставка готового прикладного и комплексного программного обеспечения, адаптированного под требования заказчика.
2. Поставка готового прикладного и комплексного программного обеспечения, и средств их настройки для самостоятельной автоматизации и настройки под требования заказчика (зависит от вида программного продукта).
3. Поставка готового прикладного и комплексного программного обеспечения с поддержкой открытого API для самостоятельной модификации функциональных компонентов (библиотек) и под требования заказчика (опционально).
4. Поставка готового прикладного и комплексного программного обеспечения с поддержкой открытого API для самостоятельной модификации дополнительных компонентов (библиотек) в целях оказания технической поддержки.

Вступить в партнерскую программу с целью продажи программного обеспечения может любое юридическое лицо, занимающееся распространением программного обеспечения, обязательно имеющее в своем активе:

- собственный офис;
- стационарный городской телефон;
- выделенного сотрудника по продаже программного обеспечения ТЕХНОКОМ.

Программой предусмотрено два Партнерских статуса: «Авторизованный партнер» и «Официальный партнер». Условия присвоения статусов приведены в таблице (Таблица 1).



Таблица 1. Условия присвоения статусов

	Авторизованный	Официальный
Подписанное соглашение о неразглашении	+	+
Подписанное дистрибьюторское соглашение	+	+
Подписанные лицензионные соглашения	+	+
Размещение на сайте партнера информации о программных продуктах компании ТЕХНОКОМ	+	+
Организация первой и второй линии технической поддержки (далее – ТП) по программным продуктам компании ТЕХНОКОМ при приобретении базовой комплектации ТП и только первой линии в случае приобретения расширенной ТП		+
Объем продаж лицензий и ТП на продукты компании ТЕХНОКОМ составляет не менее 3 млн рублей в год		+
Наличие в штате технических и коммерческих специалистов, сертифицированных по программам обучения ТЕХНОКОМ		+
Ежегодное предоставление материалов как минимум по двум примерам внедрения программных продуктов ТЕХНОКОМ		+

Таблица 2. Привилегии партнеров

	Авторизованный	Официальный
Допустимо максимальный дистрибьюторский процент	10%	25%
Обучение технических и коммерческих специалистов продуктам ТЕХНОКОМ, консультационная поддержка	Обучение только коммерческих специалистов	Бесплатно
Брендинг	Возможно	Возможно
Сертификат партнера	Да	Да
Включение в каталог партнеров на сайте	Да	Да

Для того чтобы стать участником партнерской сети, необходимо:

- заключить дистрибьюторское соглашение с компанией;
- заключить лицензионный договор с компанией;
- соблюдать ценовые, лицензионные политики по продуктам компании;
- соблюдать требования регламента взаимодействия организации работы партнеров при продаже и сопровождении продуктов;
- заполнить анкету для размещения информации на сайте.

Компании, заинтересованные в участии в партнерской программе с целью создания и внедрения программного обеспечения на основе решений ТЕХНОКОМ, могут направить заполненную форму (Приложение 1) на электронную почту mail@technocom.tech.



4. ЦЕНЫ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Закупка программного обеспечения партнером осуществляется через головной офис компании ТЕХНОКОМ, расположенный в г. Тюмени.

Поставка осуществляется в соответствии с политикой лицензирования и по ценам, указанным в прайс-листах. Прайс-листы доступны по запросу на электронную почту mail@technocom.tech.

5. ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ (ПРОДВИЖЕНИЯ)

С целью продвижения партнерской сети и привлечения клиентов компания ТЕХНОКОМ осуществляет рекламную и маркетинговую поддержку партнеров, включающую в себя:

- продвижение продуктов компании на выставках;
- проведение маркетинговых мероприятий;
- проведение семинаров для партнеров и клиентов.

6. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ, ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ОЗНАКОМЛЕНИЯ И СОБЛЮДЕНИЯ

№ п/п	Наименование документа	Размещение документа
1	Политика лицензирования	На официальном сайте компании, в разделе «Продукты»
2	Порядок работы партнеров при продажах и сопровождении продуктов ООО «ТЕХНОКОМ»	
3	Инструкция по подаче и работе с заявками в Service Desk	

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1****ФОРМА ЗАПРОСА**

Форма запроса оформляется на официальном бланке компании
за подписью руководителя

Исх. № _____
От _____

Руководителю ООО «ТЕХНОКОМ»

ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

1. Изучив требования, представленные в Партнерской программе ООО «ТЕХНОКОМ», выражаем намерения участия «*Наименование организации*» в Партнерской программе и просим рассмотреть возможность заключения дистрибьюторского соглашения.
2. Описание проекта:
Описание

Наименование программного обеспечения	Конечный заказчик

Цель приобретения ПО:

- ✓ Воспроизведение для собственного использования;
 - ✓ Демонстрационное представление функциональных возможностей;
 - ✓ Предоставление простых неисключительных лицензий (сублицензий);
 - ✓ Разработка/тестирование дополнительных функциональных компонентов (библиотек) в целях расширения функционала;
 - ✓ Модификации функциональных компонентов (библиотек) в целях оказания технической поддержки.
3. Мы согласны со всеми требованиями и условиями, прописанными в «Партнерской программе ООО «ТЕХНОКОМ» и в документе «Порядок работы партнёров при продаже и сопровождении продуктов ООО «ТЕХНОКОМ»
 4. Настоящим подтверждаем достоверность представленных нами в заявке сведений.
 5. Данные участника

Юридический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Телефон: _____ Факс: _____

Электронный адрес: _____

ИНН: _____ /КПП: _____

ОГРН: _____

Р/счет: _____ В _____

К/счет: _____

БИК: _____

Наименование должности
руководителя участника

(личная подпись)
М.П.

(расшифровка
подписи)



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ФОРМА ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

Дистрибьюторское соглашение №__

г. Тюмень

«__» _____ 20__ г.

Общество с ограниченной ответственностью «ТЕХНОКОМ», именуемое в дальнейшем «Вендор», в лице Генерального директора _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем «Дистрибьютор», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, при совместном упоминании именуемые «Стороны», заключили настоящее дистрибьюторское соглашение (далее – Соглашение) о нижеследующем:

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Для целей настоящего Соглашения перечисленные ниже термины (в алфавитном порядке) имеют следующие значения:

- **База данных** – представленная в объективной форме совокупность самостоятельных материалов (статей, расчетов, нормативных актов, судебных решений и иных подобных материалов), систематизированных таким образом, чтобы эти материалы могли быть найдены и обработаны с помощью электронной вычислительной машины (ЭВМ), создание которой требует существенных затрат, и исключительное право изготовителя которой действует на территории Российской Федерации.
- **Демонстрационные версии ПО** – версии программного обеспечения, имеющие временные или функциональные ограничения по их использованию.
- **Дистрибутив программного обеспечения (дистрибутив ПО)** – набор (комплект) файлов и компонентов программно-аппаратной защиты, скомплектованных (собранных) согласно правил Лицензиара (производителя дистрибутива) и предназначенных для ЭВМ и других компьютерных устройств, необходимый Конечному пользователю для начала использования соответствующего Программного обеспечения согласно условий Лицензионного Договора.
- **Конечный пользователь** – юридическое или физическое лицо, использующее (намеревающееся использовать) ПО на своем компьютере.
- **Лицензия** – право на использование Программ для ЭВМ с определенным способом инсталляции на программно-аппаратные средства.
- **Лицензионный Договор** – Договор между Лицензиаром и Лицензиатом, по которому Лицензиар обязуется предоставить Лицензиату права на использование и распространение ПО в предусмотренных этим Договором пределах и соответствующий требованиям статей 1235, 1236, 1286 Гражданского кодекса Российской Федерации.
- **Сублицензионный Договор** – Договор между Лицензиатом и Конечным пользователем, по которому Лицензиар обязуется предоставить Конечному



пользователю права на использование ПО в предусмотренных этим Договором пределах и соответствующий требованиям статей 1235, 1236, 1286 Гражданского кодекса Российской Федерации.

- **Период действия Соглашения** – временной интервал от момента вступления настоящего Соглашения в силу до момента его расторжения в соответствии с пунктом 5.1.
- **Приобретатель** – юридическое или физическое лицо, в установленном порядке оплатившее или получившее от Лицензиата неисключительные права на использование ПО на основании сублицензионного Договора.
- **Программа для ЭВМ** – представленная в объективной форме совокупность данных и команд (могут быть выражены на любом языке и в любой форме, включая исходный текст и объектный код), предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения.
- **Программное обеспечение (ПО)** – программы для ЭВМ и базы данных (объекты интеллектуальной собственности), в которых не содержатся сведения, составляющие государственную тайну, и исключительные имущественные авторские права, на которые на Территории действия Соглашения и в течение Периода действия Соглашения принадлежат Лицензиару.
- **Территория действия Соглашения** – территории, указанные в пункте 2.4. настоящего Соглашения.
- **Торговые марки** – названия, знаки, зарегистрированные торговые марки (знаки), коммерческие (торговые, сервисные) наименования, аббревиатуры, торговое оформление, доменные имена, графические и иные символы, логотипы, элементы звукового и/или видео ряда, а также иные элементы брэнд-стиля, которые встречаются в реквизитах, продуктах и маркетинговых материалах Лицензиара или в материалах аффилированных с ним лиц, включая все создаваемые в Период действия Соглашения производные и модификации от указанных объектов.

2. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

2.1. Вендор, являясь правообладателем Программ для ЭВМ, Баз данных, приведенных в перечне программного обеспечения ООО «ТЕХНОКОМ» Приложения №1 к настоящему Соглашению (далее – программное обеспечение, ПО, ПО ТЕХНОКОМ), в целях коммерциализации своих программных продуктов назначает Дистрибьютора своим официальным представителем по предоставлению права доступа и использования ПО ТЕХНОКОМ третьим лицам в соответствии с условиями настоящего Соглашения.

2.2. Под третьими лицами понимаются конечные пользователи программного обеспечения ООО «ТЕХНОКОМ» (далее – Конечные пользователи).

2.3. Настоящее Соглашение и приложения к нему устанавливают принципы делового сотрудничества Сторон, условия предоставления Дистрибьютором права доступа и использования ПО ТЕХНОКОМ Конечным пользователям, которыми Стороны будут руководствоваться в процессе исполнения настоящего Соглашения.



2.4. Вендор предоставляет Дистрибьютору, а Дистрибьютор обязуется активно реализовывать право на демонстрацию, развитие функциональных компонентов (библиотек), рекламирование, продвижение на рынке, распространение ПО ТЕХНОКОМ и оказание технической поддержки ПО Конечным пользователям на территории Российской Федерации.

2.5. Вендор предоставляет право доступа, использования и предоставления сублицензий (права доступа и использования ПО ТЕХНОКОМ) третьим лицам в соответствии с частью IV Гражданского Кодекса РФ на основании лицензионного договора и настоящего дистрибьюторского Соглашения.

2.6. Дистрибьютор предоставляет право доступа и использования ПО ТЕХНОКОМ третьим лицам (на условиях простой неисключительной лицензии) на основании Сублицензионного договора.

2.7. Вендор предоставляет право доступа, использования ПО ТЕХНОКОМ в целях демонстрации, развития функциональных компонентов (библиотек), рекламирования, продвижения на рынке, распространения ПО ТЕХНОКОМ и оказания технической поддержки ПО Конечным пользователям, в соответствии с частью IV Гражданского Кодекса РФ на основании лицензионного договора и настоящего дистрибьюторского Соглашения. Право доступа, использования и модификации функциональных компонентов (библиотек) в целях оказания технической поддержки ПО Конечным пользователям предоставляется только дистрибьюторам, имеющим подтвержденные продажи ПО ТЕХНОКОМ, и штатных специалистов, прошедших соответствующее обучение у Вендора по технической поддержке продуктов ТЕХНОКОМ.

2.8. Дистрибьютор приобретает права на использование ПО ТЕХНОКОМ по базовым ценам для дистрибьюторов и реализует права на использование ПО ТЕХНОКОМ по ценам для Конечного пользователя, получая при этом дистрибьюторский процент.

2.9. Под дистрибьюторским процентом понимается разница между базовой ценой для дистрибьютора и ценой для Конечного пользователя продукта.

2.10. Дистрибьютор приобретает права на модификацию функциональных компонентов (библиотек) ПО ТЕХНОКОМ в целях оказания технической поддержки ПО Конечным пользователям на Специальных условиях, предоставленных Вендором.

2.11. Базовые цены для дистрибьюторов Вендор устанавливает самостоятельно по запросу Дистрибьютора. Базовые цены предоставляются дистрибьюторам под конкретный проект с привязкой к конкретному заказчику.

2.12. Цены для Конечного пользователя продукта на ПО ТЕХНОКОМ устанавливает Дистрибьютор в зависимости от конъюнктуры рынка. Вендор не имеет права вмешиваться в рыночные механизмы формирования цены для Конечного пользователя продукта.

2.13. Специальные условия для дистрибьюторов Вендор устанавливает самостоятельно по запросу Дистрибьютора. Специальные условия предоставляются Дистрибьюторам под конкретный договор/государственный контракт/проект/договор технической поддержки с привязкой к конкретному заказчику.

2.14. Авторские права на ПО ТЕХНОКОМ или любых его частей, а также товарные знаки принадлежат Вендору и не передаются Дистрибьютору.



3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ВЕНДОРА

3.1. Вендор настоящим гарантирует, что имеет все полномочия на передачу прав, предоставляемых Дистрибьютору по настоящему Договору.

3.2. Вендор обязуется предоставлять Дистрибьютору Специальные условия по запросу Дистрибьютора, в котором указан Конечный пользователь продукта и проект, в том числе поступившему посредством электронной почты.

3.3. Вендор обязуется предоставлять Дистрибьютору базовые цены для дистрибьюторов по запросу Дистрибьютора, в котором указан Конечный пользователь продукта и проект, в том числе поступившему посредством электронной почты.

3.4. Вендор обязуется предоставить Дистрибьютору актуальные типовые формы договоров для конечных пользователей.

3.5. Вендор обязуется выполнять заявки Дистрибьютора на ПО ТЕХНОКОМ в форме представления проектов Сублицензионных договоров на использование заявленных программных продуктов с правом Сублицензирования для указанного в заявке Конечного пользователя при условии соблюдения Дистрибьютором пункта 3 Договора. Сроки исполнения заявок определены в документе «Порядок работы партнеров при продаже и сопровождении продуктов».

3.6. Вендор обязуется отвечать на запросы Дистрибьютора о стоимости технической поддержки для Конечного пользователя. При необходимости Дистрибьютор вправе использовать мобильные средства связи с ответственным лицом Вендора. Сроки реакции на запросы и порядок взаимодействия определены в документе «Порядок работы партнеров при продаже и сопровождении продуктов».

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРА

4.1. Дистрибьютор имеет право:

- заключать с Конечными пользователями Сублицензионные договоры и договоры на техническую поддержку ПО ТЕХНОКОМ;
- предоставлять Конечным пользователям информацию о ценах на ПО ТЕХНОКОМ;
- предоставлять Конечным пользователям любые скидки в рамках дистрибьюторского процента;
- оказывать техническую помощь в инсталляции и работе с программными продуктами за вознаграждение, устанавливаемое по соглашению между Дистрибьютором и Конечным пользователем.

4.2. Дистрибьютор вправе рекомендовать Конечному пользователю приобретение ПО и технической поддержки напрямую у Вендора с согласия Вендора. При заключении Конечными пользователями лицензионных договоров или договоров на техническую поддержку непосредственно с Вендором размер дистрибьюторского процента согласовывается в рабочем порядке и выплачивается Дистрибьютору по договору возмездного оказания услуг.

4.3. Дистрибьютор обязуется осуществлять распространение ПО ТЕХНОКОМ, включая проведение маркетинговых исследований, рекламирование и демонстрацию ПО ТЕХНОКОМ потенциальным конечным пользователям.

4.4. Дистрибьютор обязуется:

- проводить предварительные переговоры с Конечными пользователями;



- передавать Вендору по электронной почте заявки на подготовку договоров с указанием ПО ТЕХНОКОМ и Конечного пользователя;
- предоставлять Конечным пользователям договоры по типовому образцу, разработанному Вендором;
- не проводить переговоры и не предоставлять лицензии на ПО ТЕХНОКОМ посредникам (дилерам, партнерам, торговым посредникам) с правом сублицензирования Конечным пользователям.

4.5. Дистрибьютор обязуется не создавать и не использовать товарные знаки или доменные имена, включающие целиком либо частично товарные знаки ООО «ТЕХНОКОМ» или иные товарные знаки похожие на товарные знаки ООО «ТЕХНОКОМ» до степени смешения, либо их регистрировать.

4.6. Дистрибьютор обязуется по запросам Вендора предоставлять информацию о дистрибьюторской деятельности и сведения о конечных пользователях программных продуктов.

4.7. Дистрибьютор обязуется не осуществлять следующих действий:

- несанкционированное использование и воспроизводство ПО ТЕХНОКОМ;
- разборку или декомпиляцию ПО ТЕХНОКОМ, или какую-либо другую попытку вскрыть или обойти программный или аппаратный механизм защиты ПО ТЕХНОКОМ;
- создание любых модификаций или производного ПО ТЕХНОКОМ без согласия ТЕХНОКОМ;
- изменение условий типовых договоров с конечными пользователями. В случае если такое действие необходимо, согласовывать любые изменения с Вендором.

4.8. Дистрибьютор обязуется при необходимости обучать своих специалистов пользованию базовым ПО ТЕХНОКОМ.

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ И УСЛОВИЯ РАСТОРЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ

5.1. Настоящее Соглашение вступает в силу с даты подписания и действует до «__» _____ года.

5.2. По прекращении действия Соглашения при условии не подписания аналогичного Соглашения на следующий срок Дистрибьютор обязан:

- прекратить распространение и деятельность по поддержке ПО ТЕХНОКОМ;
- в течение 30 (тридцати) дней вернуть в Вендору все материалы, связанные с рекламой, продажей и распространением ПО ТЕХНОКОМ.

5.3. Расторжение Соглашения производится в случае:

- вынесения решения суда, правительственного или иного уполномоченного органа о ликвидации или приостановке деятельности в отношении какой-либо из сторон;
- финансовой несостоятельности или признания какой-либо стороны банкротом;
- если одна из сторон оказывается не в состоянии выполнять или иным способом нарушает обязательства по данному Соглашению, и не может устранить или исправить это неисполнение или нарушение в течение 10 (десяти) дней после получения письменного извещения от противоположной стороны.



5.4. Расторжение Соглашения не освобождает ни одну из сторон от любых обязательств выплатить другой стороне суммы, причитающиеся ей в результате сделок, которые совершены до его расторжения.

6. УСЛОВИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Вендор предоставляет Дистрибьютору право sublicenseзировать и оказывать услуги по технической поддержке ПО ТЕХНОКОМ только Конечным пользователям.

6.2. Дистрибьютор предоставляет Конечным пользователям права на использование ПО ТЕХНОКОМ по sublicenseзионным договорам утвержденного Вендором образца.

6.3. Дистрибьютор направляет Вендору по каждой планируемой сделке заявку, в том числе по электронной почте, на составление лицензионного договора с указанием ПО ТЕХНОКОМ и Конечного пользователя и договора/государственного контракта/проекта. Вендор с даты обращения в течении срока в соответствии с документом «Порядок работы партнеров при продажах и сопровождении продуктов» обязуется переслать Дистрибьютору в электронном виде: лицензионного договора между Вендором и Дистрибьютором с правом sublicenseирования указанного в заявке ПО ТЕХНОКОМ для указанного Конечного пользователя и договора/государственного контракта/проекта по типовому образцу, предоставленному Вендором.

Вознаграждение Дистрибьютора по результатам дистрибьюторской деятельности (дистрибьюторский процент) составляет разницу в цене двух вышеуказанных лицензионного и sublicenseзионного договоров.

6.4. Дистрибьютор оказывает Конечным пользователям услуги в соответствии с заключенным с Вендором лицензионным договором на предоставление соответствующих прав (целей приобретенного ПО), указанных в Партнерской программе ТЕХНОКОМ, на согласованных с Вендором Специальных условиях.

6.5. Любые скидки на момент заключения договоров между Дистрибьютором и Конечным пользователем Дистрибьютор вправе предоставлять только в рамках дистрибьюторского процента.

6.6. При заключении договоров с Конечным пользователем Дистрибьютор не вправе действовать от имени и за счет Вендора.

6.7. Дистрибьютор обязуется сообщать по электронному адресу, указанному Вендором, информацию о потенциальных пользователях/покупателях, включая наименование организации, комплектацию предполагаемой закупки, данные о возможных посредниках при данной закупке. Предоставление этих данных является условием выплаты дистрибьюторских процентов в случае заключения прямого лицензионного договора между Вендором и Конечным пользователем.

6.8. Все лицензионные платежи за ПО ТЕХНОКОМ или оплата технической поддержки Конечными пользователями производятся на основании соответствующих договоров и не являются предметом настоящего Соглашения.

6.9. Любые налоги в связи с настоящим Соглашением должны быть вовремя оплачены той стороной, которая облагается ими в соответствии с применяемым в Российской Федерации налоговым законодательством. Такие налоги не могут учитываться при взаимных расчетах между сторонами.



7. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

7.1. Дистрибьютор подтверждает, что в силу настоящего Соглашения он получит доступ к информации, касающейся бизнес-планов фирмы-разработчика, списков пользователей, особенностей и планов разработки ПО ТЕХНОКОМ и новых технологий, деятельности Вендора, полученной устно или письменно, содержащейся на бумажных или электронных носителях, которая является конфиденциальной и представляет существенную ценность для Вендора.

7.2. Дистрибьютор обязуется не раскрывать или каким-либо образом не делать доступной подобную конфиденциальную информацию, предоставленную ему Вендором, третьей стороне и неуполномоченным на то сотрудникам.

7.3. Дистрибьютор предпримет все необходимые меры для защиты конфиденциальности такой информации. Вся конфиденциальная информация и материалы, представленные в письменной форме, должны быть помечены грифом «Конфиденциально».

7.4. Дистрибьютор не должен публиковать какие-либо технические описания ПО ТЕХНОКОМ за исключением описаний, опубликованных самим Вендором.

7.5. Вышеупомянутое не препятствует Дистрибьютору открыть конфиденциальную информацию, которая:

- стала публично известной в результате санкционированного действия Вендора;
- законно получена от третьей стороны;
- одобрена Вендором для опубликования или затребована для опубликования в соответствии с запросом правительственного органа или закона, но только если предварительно фирма-разработчик оповещена о таком опубликовании.

7.6. Дистрибьютор согласен с тем, что при письменном запросе Вендора он полностью возвращает ему любые материалы или документы, которые содержат конфиденциальную информацию и информацию владельца, а также все их копии, изготовленные Дистрибьютором; или уничтожает такие материалы и представляет Вендору письменное свидетельство, что эти материалы уничтожены.

7.7. Вендор обязуется не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от Дистрибьютора и связанную с его научной и коммерческой деятельностью.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

8.1. Вендор защищает Дистрибьютора от претензий третьей стороны, если третья сторона утверждает, что какое-либо ПО ТЕХНОКОМ нарушает авторские права, торговые секреты, товарный знак или лицензии, предоставленные Дистрибьютору во исполнение настоящего Соглашения, и оплачивает возникшие расходы, ущербы и приемлемые судебные издержки, которые связаны с любыми действиями, возникшими в результате этих претензий, в том случае, если:

- Дистрибьютор готов участвовать в защите от претензий за счет Вендора;
- Дистрибьютор не нарушил условия настоящего Соглашения.

8.2. Если Вендор убеждается в том, что ПО ТЕХНОКОМ оказалось предметом претензии в нарушении прав, то Вендор может выкупить ПО ТЕХНОКОМ или модифицировать его так, чтобы он не нарушал ничьих прав. В



случае, если Дистрибьютор и/или Конечный пользователь не перейдут на новое ПО ТЕХНОКОМ, не затрагивающее чужие права, Вендор будет считать себя свободным от ответственности по отношению к претензиям в нарушении прав, выдвигающимся в отношении Дистрибьютора и/или Конечного пользователя.

8.3. Вендор не обязуется защищать Дистрибьютора или предоставлять компенсацию по поводу любых претензий, ущербов или судебных издержек, связанных с базами данных и программными продуктами, разработанными Дистрибьютором, или предоставленными им услугами.

9. ФОРС-МАЖОР

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение какого-либо из обязательств вследствие наступления обстоятельств непреодолимой силы, таких как наводнение, пожар, землетрясение, а также в случае войны и военных действий, возникших после заключения настоящего Соглашения и непосредственно влияющих на выполнение его условий.

9.2. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют более 45 дней, любая из Сторон вправе отказаться от дальнейшего выполнения обязательств в рамках настоящего Соглашения, причем ни одна из сторон не может требовать от другой Стороны возмещения возможных убытков.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Неисполнение любой стороной какого-либо условия данного Соглашения никак не служит отказом от прав и не влияет на действительность этого Соглашения в любой его части или на право указанной стороны выполнить любое из условий Соглашения.

10.2. Если судом или другим законодательным, или компетентным органом будет установлено, что какое-либо из условий данного Соглашения является недействительным, незаконным или неисполнимым, то это никак не влияет на действительность, законность и исполнимость остальных его условий.

10.3. При заключении настоящего Соглашения теряют силу все устные или письменные договоренности и обязательства, касающиеся условий и предшествующие настоящему Соглашению.

10.4. Настоящее Соглашение регулируется законодательством Российской Федерации. Все споры и разногласия, касающиеся условий настоящего Соглашения или связанные с ним, стороны будут решать путем переговоров. При невозможности достижения согласия стороны обязуются действовать в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

10.5. Все сообщения, передаваемые Сторонами друг другу, производятся в письменном виде (в том числе электронной почтой, заказным письмом или по факсимильной связи) с отметкой о вручении (получении).

11. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ВЕНДОР:

ДИСТРИБЬЮТОР:



Приложение № 1 к дистрибьюторскому соглашению

**ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ,
ПРВООБЛАДАТЕЛЕМ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ ООО «ТЕХНОКОМ»**

№ п/п	Программа для ЭВМ, база данных	Название	Назначение программы	№ свидетельства	Дата регистрации

ВЕНДОР:

ДИСТРИБЬЮТОР: