



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 в Тюменском регионе, 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, а также подразумевает использование ее технологического стека и средств разработки для создания и внедрения требуемых продуктов в инфраструктуру заказчиков независимыми интеграторами, присоединившимся к программе.

В продуктовую линейку компании ТЕХНОКОМ входят следующие программные решения:

№ п/п	Наименование программного решения	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,



№ п/п	Наименование программного решения	Для каких целей используется
		внесением изменений, прекращением действия, отказом в выдаче разрешений на строительство, реконструкцию и на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства
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

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

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

Цель программы – формирование и продвижение развитой сети партнеров, оказывающей 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 программных решений;
- отработанная и удобная логистика поставок;
- качественная информационная и консультационная поддержка пользователей системы;
- первичное обучение партнеров по разработке, 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 продукты компании на указанных ниже условиях.

Преимущества для партнеров:

- отсутствие ограничения на минимальный объем закупок;
- оперативная доставка заказов;



- своевременное информирование об изменениях в линейке продуктов, в прайс-листах, лицензионной политике производителей, о выходе новинок и проведении специальных акций;
- возможность обучения персонала на тренингах;
- помощь в организации и проведении маркетинговых мероприятий;
- предоставление рекламных и маркетинговых материалов;
- развитие у партнеров компетенций по проектированию и разработке решений на базе программных продуктов 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:

1. Поставка готовых прикладных и комплексных продуктов платформы, адаптированных под требования заказчика.
2. Поставка комплексных продуктов и средств разработки платформы для самостоятельного создания приложений.

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 комплексных решений ТЕХНОКОМ.

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

Таблица 1. Условия присвоения статусов

	Авторизованный	Золотой
Подписанное соглашение о неразглашении (NDA)	+	+
Подписанные партнерское и лицензионное 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		+



	Авторизованный	Золотой
Ежегодное предоставление материалов как минимум по двум примерам внедрения программных продуктов ТЕХНОКОМ		+

Таблица 2. Привилегии партнеров

	Авторизованный	Золотой
Скидка на приобретение лицензий на программное обеспечение	10%	25%
Обучение технических и коммерческих специалистов продуктам ТЕХНОКОМ, консультационная поддержка	Бесплатно	Бесплатно
Брендирование	Возможно	Возможно
Включение в каталог партнеров на сайте	Да	Да

Компании, заинтересованные в партнерстве с целью создания и внедрения программного обеспечения на основе решений ТЕХНОКОМ, могут уточнить требования посредством электронной почты mail@technocom.tech.

Для того чтобы стать участником партнерской сети, необходимо:

- заключить дистрибьюторское соглашение с компанией;
- заключить лицензионный договор с компаний;
- соблюдать ценовые, лицензионные политики по продуктам компании;
- подписать дополнительное соглашение о принципах участия в сети;
- 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. Тюмень.

Поставка осуществляется в соответствии с лицензионной политикой ТЕХНОКОМ 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 разнообразных маркетинговых мероприятий;
- проведение семинаров для партнеров и клиентов.



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 ХХХ в Партнерской программе и просим рассмотреть возможность заключения дистрибьюторского соглашения.
2. Описание проекта:

Описание

Наименование программного обеспечения	Конечный заказчик

Цель приобретения ПО:

- Воспроизведение ПО для собственного использования.
- Демонстрационное представление функциональных возможностей ПО своим заказчикам, являющимся потенциальными сублицензиатами.
- Предоставление простых неисключительных лицензий (сублицензий) Конечным пользователям.
- Предоставление демонстрационных версий ПО для единовременного тестового доступа и использования ПО Конечным пользователем.
- Модификации ПО в целях оказания технической поддержки ПО Конечным пользователям.

Мы согласны со всеми требованиями и условиями, прописанными в Партнерской программе ООО «ТЕХНОКОМ».

3. Настоящим подтверждаем достоверность представленных нами в заявке сведений.
4. 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 Шишканова Олега Юрьевича, 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, скомпонованных (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 и баз данных 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 приложение 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, рекламирование, продвижение на рынке, распространение ПО ТЕХНОКОМ и оказание технической поддержки ПО Конечным пользователям на территории России, Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Туркменистана, Армении, Азербайджана и Таджикистана.
- 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 и модификации ПО ТЕХНОКОМ в целях 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 ПО ТЕХНОКОМ 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 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 проект 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 Соглашению.
- 3.2. ВЕНДОР обязуется предоставлять ДИСТРИБЬЮТОРУ Специальные условия для дистрибьюторов по запросу ДИСТРИБЬЮТОРА, в котором указан Конечный пользователь продукта, 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, в том числе поступившему посредством электронной почты.
- 3.4. ВЕНДОР обязуется предоставить ДИСТРИБЬЮТОРУ актуальные типовые формы договоров для конечных пользователей: Сублицензионный договор и договор на техническое сопровождение.
- 3.5. ВЕНДОР обязуется в срок не позднее пяти рабочих дней 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.
- 3.6. ВЕНДОР обязуется в срок не позднее пяти рабочих дней отвечать на запросы ДИСТРИБЬЮТОРА о стоимости технической поддержки для Конечного пользователя. При необходимости ДИСТРИБЬЮТОР вправе использовать мобильные средства связи с ответственным лицом ВЕНДОРА.

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 неподписания аналогичного Соглашения на следующий срок ДИСТРИБЬЮТОР обязан:
- прекратить распространение и деятельность по поддержке ПО ТЕХНОКОМ;
 - в течение тридцати (30) 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 десяти (10) 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 сублицензировать и оказывать услуги по технической поддержке ПО ТЕХНОКОМ только Конечным пользователям.
- 6.2. ДИСТРИБЬЮТОР предоставляет Конечным пользователям права на использование ПО ТЕХНОКОМ по сублицензионным 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. ВЕНДОР в течение пяти рабочих дней с даты обращения обязуется переслать ДИСТРИБЬЮТОРУ в электронном виде: лицензионный договор между ВЕНДОРОМ и ДИСТРИБЬЮТОРОМ с правом сублицензирования, указанного в заявке ПО ТЕХНОКОМ для указанного Конечного пользователя по типовому образцу, предоставленному ВЕНДОРОМ.
Вознаграждение ДИСТРИБЬЮТОРА по результатам дистрибьюторской деятельности (дистрибьюторский процент) составляет разницу в цене двух вышеуказанных лицензионного и сублицензионного договоров.
- 6.4. ДИСТРИБЬЮТОР оказывает Конечным пользователям услуги по технической поддержке ранее приобретенных ими программных продуктов и заключает с ВЕНДОРОМ лицензионные договоры на предоставление прав на модификацию ПО ТЕХНОКОМ, в целях оказания технической поддержки ПО Конечным пользователям, на согласованных 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 название 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 России и странах СНГ 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 РФ.
- 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: