

Партнёрский договор № _____

г. Москва

«___» _____ 202__ г.

Общество с ограниченной ответственностью «БИПЛАН», именуемое в дальнейшем ООО «БИПЛАН», в лице генерального директора Попова Николая Вячеславовича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____ (_____), именуемое в дальнейшем «Партнер», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, совместно именуемые в дальнейшем «Стороны», составили настоящий Партнёрский договор, в дальнейшем именуемое «Договор» о нижеследующем:

1. Термины договора

- 1.1. **Вендор (правообладатель, лицензиар)** - физическое или юридическое лицо, обладающее исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности (далее - РИД) или на средство индивидуализации.
- 1.2. **Программный продукт** – программы для ЭВМ и базы данных, в т.ч. их совокупность (далее – ПП). Программный продукт может быть, как самостоятельным типовым решением, так и его обновлением.
- 1.3. **Экземпляр ПП** - электронная копия ПП, как изготовленная путем записи на материальный носитель, так и представленная конечному пользователю к скачиванию (копированию) на технические средства конечного пользователя и/или удаленному использованию через сеть Internet, документация и иные принадлежности, в т.ч. содержащие информацию об электронных ключах, кодах доступа, и т.п. которые необходимы для эффективного использования ПП конечными пользователями в объеме, установленном Пользовательским лицензионным соглашением. Экземпляр ПП может включать в себя клиентскую компоненту, встраиваемую в типовые конфигурации обновляемых ПП и воспроизводимую на компьютере конечного пользователя, и/или серверные компоненты, воспроизводимые на серверах в сети Интернет и к которым предоставляется доступ в целях обработки запросов на получение данных, отправляемых и/или принимаемых конечным пользователем; а также сопроводительную документацию на ПП, включая Пользовательское (лицензионное) соглашение, в том числе доступную конечному пользователю в электронном виде.
- 1.4. **Дистрибьютор** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которому согласно заключенному с Лицензиаром лицензионному договору предоставлено право распространения неисключительной лицензии на ПП конечным пользователям через сеть партнеров, то есть предоставлено право передавать третьим лицам право распространения неисключительной лицензии конечного пользователя на ПП.
- 1.5. **Партнер** - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которому согласно заключенному с Лицензиаром или дистрибьютором сублицензионному договору предоставлено право распространения неисключительной лицензии на ПП напрямую конечным пользователям, а также предоставлено право передавать третьим лицам право распространения неисключительной лицензии конечного пользователя на ПП, на всей территории Российской Федерации, а так же за её пределами (Республика Азербайджан, Республика Армения, Республика Белоруссия, Республика Казахстан, Киргизская Республика, Республика Таджикистан, Туркменистан, Республика Узбекистан).
- 1.6. **Лицензиар** – ООО «БИПЛАН», которому предоставлено право на распространение ПП.

- 1.7. **Конечный пользователь** - физическое или юридическое лицо, которое приобрело экземпляр ПП для его использования для собственных нужд в соответствии с пользовательским лицензионным соглашением, а не для дальнейшего распространения третьим лицам.
- 1.8. **Правила Правообладателя (лицензиара)** – установленные Правообладателем правила распространения ПП (включая правила приобретения и распространения ПП по рекомендованным ценам, ценам для конечного пользователя и дистрибьюторов, партнеров), изложенные в договорах коммерческой концессии, лицензионных договорах и /или на сайте Правообладателя. Такие Правила распространения ПП являются неотъемлемой частью настоящего Договора.
- 1.9. **Пользовательское (лицензионное) соглашение** - это соглашение компании-правообладателя ПП с конечным пользователем ПП, определяющее срок и условия использования ПП, размещенное на экземпляре ПП и/или на его упаковке и/или в электронном виде на сайте правообладателя (п.5 ст. 1286 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ)).

2. Общие положения

- 2.1. Настоящий Договор имеет своей целью установление партнерских отношений Сторон и касается только тех направлений деятельности и тех 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.
- 2.2. Стороны признают возможным и необходимым согласование принципов, подходов и механизмов взаимодействия с целью дальнейшего развития своих компаний и получения прибыли от совместной работы.
- 2.3. Сотрудничество Сторон в рамках настоящего Договора позволит ООО «БИПЛАН» расширить круг потребителей созданных им технологий, программных и аппаратных средств, именуемые в дальнейшем «Продукция», а Партнеру расширить круг пользователей его услуг.
- 2.4. Стороны осуществляют сотрудничество в соответствии с законодательством Российской Федерации, на основе равенства, партнерства и взаимной выгоды, а также защиты интересов друг друга.

3. Предмет соглашения

- 3.1. В рамках настоящего Договора и, принимая во внимание взаимные обещания, заявления и договоренности, Стороны договорились сотрудничать в области совместной реализации Партнерской программы сотрудничества по продвижению и распространению Программных продуктов Вендора, далее именуемая по тексту «Программа».

4. Обязанности сторон

- 4.1. В рамках реализации настоящего Договора и выполнения условий программы, Стороны будут заключать сублицензионные договоры, договоры поставки, договоры купли-продажи, агентские договоры, договора на оказание работ\услуг и иные договоры, которые необходимы для реализации Продукции Вендора.
- 4.2. Стороны обязуются подготавливать и предоставлять рекламно-информационные материалы, проводить необходимые консультации, рекламные компании, в т.ч. используя свои официальные сайты.

- 4.3. Стороны обязуются выполнять условия, изложенные в Партнёрской программе (Партнерская программа, доступна на сайте ООО «БИПЛАН» по адресу <https://biplane24.ru/partnership>) и в отдельно заключенных Сторонами договорах.
- 4.4. В случаях, не предусмотренных настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

5. Ответственность сторон

- 5.1. За невыполнение или за несоответствующее выполнение своих обязательств, Стороны несут материальную ответственность в соответствии с требованиями настоящего Договора и отдельных заключенных договоров, а в случаях, неурегулированных случаев, – в соответствии с действующим законодательством РФ.
- 5.2. Ответственность за нарушение авторских и имущественных прав Стороны несут на основании заключенных лицензионных и/или сублицензионных договоров и действующего законодательства РФ.

6. Форс-Мажор

- 6.1. При реализации совместных проектов, Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по какому-либо договору, если это неисполнение явилось следствием действий непреодолимой силы, возникших после заключения договора, в результате обстоятельств чрезвычайного характера, которые Сторона не могла ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами.
- 6.2. При наступлении указанных в пункте 5.1 настоящего Договора обстоятельств, Сторона обязана в течение 10 (десяти) календарных дней известить о них любым способом, по возможности, в письменной форме другую Сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также, по возможности, оценку их влияния на исполнение Сторонами своих обязательств по настоящему Соглашению.
- 6.3. В случае наступления обстоятельств, указанных в пункте 5.1 настоящего Соглашения, срок выполнения Сторонами своих обязательств по данному Договору продлевается соразмерно времени, в течение которого действуют указанные обстоятельства и их последствия.
- 6.3.1. В случаях, когда указанные в пункте 5.1 настоящего Договора обстоятельства и их последствия продолжают действовать более одного месяца или при наступлении данных обстоятельств становится ясно, что они и их последствия будут действовать более указанного срока, Стороны в кратчайшие сроки должны провести переговоры с целью выявления приемлемых для них альтернативных способов исполнения настоящего Соглашения и достижения необходимых договоренностей.

7. Порядок рассмотрения споров

- 7.1. Разногласия и споры, которые могут возникнуть при исполнении настоящего Договора и соответствующих дополнительных договоров, Стороны будут стараться разрешить путем переговоров.
- 7.2. Все неурегулированные разногласия и споры, возникшие при исполнении настоящего Договора и дополнительных договоров, подлежат передаче на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы, с досудебным урегулированием споров. Срок ответа на претензию Стороны установили 15 рабочих дней с даты ее получения.

8. Конфиденциальность

- 8.1. Порядок обмена информацией ограниченного доступа регулируется отдельным Соглашением (договором) о конфиденциальности.
- 8.2. Если при заключении Договора Стороны посчитали, что в ходе его исполнения информация ограниченного доступа передаваться между ними не будет и не заключили Соглашение (договор) о конфиденциальности, а в процессе исполнения настоящего Договора появилась потребность в передаче между Сторонами информации ограниченного доступа, то Соглашение (договор) о конфиденциальности должно быть заключено за 5(пять) рабочих дней до предполагаемой даты передачи информации ограниченного доступа.
- 8.3. Передача информации ограниченного доступа между Сторонами может осуществляться только после подписания Соглашения (договора) о конфиденциальности.

9. Порядок расторжения договора

- 9.1. Настоящий Договор может быть расторгнуто по взаимному согласию Сторон, а также по инициативе одной из сторон.
- 9.2. В случае невозможности выполнения Стороной взятых на себя обязательств, она имеет право в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор, но не ранее, чем через 2 (два) месяца после письменного извещения об этом другой Стороны с указанием причин разрыва отношений. При этом Стороны производят между собой взаиморасчеты по всем имеющимся обстоятельствам.
- 9.3. При разрыве отношений каждая из Сторон обязуется не предпринимать никаких мер, способных причинить моральный вред или материальный ущерб друг другу, и возвратить все имущество, полученное во временное пользование по настоящему Соглашению или договору, до момента прекращения Соглашения, в противном случае другая Сторона может применить меры воздействия, вплоть до судебного разбирательства о возмещении причиненного ущерба.

10. Дополнительные условия

- 10.1. Все приложения, изменения и дополнения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью и действительны лишь в том случае, если они совершены в письменном виде и подписаны уполномоченными представителями Сторон.
- 10.2. Настоящий Договор составлено в двух, имеющих одинаковую юридическую силу подлинных экземплярах, по одному для каждой из Сторон.
- 10.3. Партнёрский договор вступает в силу с момента подписания и действует в течение 1 (Одного) года с момента подписания (с автоматическим продлением на последующие 12 (Двенадцать) календарных месяцев, если ни одна из Сторон не заявит о расторжении за 1 (Один) месяца до истечения соответствующего срока).
- 10.4. В случае изменения юридического адреса, расчетного счета или обслуживающего банка Стороны обязаны в пятидневный срок уведомить об этом друг друга в письменной форме.

11. Юридические адреса и реквизиты сторон

ООО «БИПЛАН» Адрес местонахождения: 344082 Ростов-на-Дону, ул. Береговая, д.8, Помещение 9 ИНН 6164118411 /КПП: 616401001 ОГРН: 1176196057663 р/с 40702810826070001973 к/с 30101810500000000207 БИК 046015207 Филиал "Ростовский" АО "АЛЬФА-БАНК", в ОТДЕЛЕНИЕ РОСТОВ-НА-ДОНУ. Тел. +7(499)495-45-78 Сайт: https://biplane24.ru/	ПАРТНЕР: Адрес местонахождения: ИНН / КПП ОГРН р/с к/с БИК Банк Тел. Сайт:
Генеральный директор _____/_____	Генеральный директор _____/_____

Партнёрская программа

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Партнерская программа предназначена для партнеров и определяет порядок взаимодействия ООО «БИПЛАН» и его партнеров при совместном продвижении, внедрении, сопровождении и распространении продукции, а также услуг, указанных в прайс-листах ООО «БИПЛАН».

Соблюдение правил Партнёрской программы является обязательным условием для всех типов Партнёров.

Реализация прав на программные продукты может осуществляться только авторизованным (зарегистрированным) Партнёрам ООО «БИПЛАН» с партнёрским статусом «Агент», «Сертифицированный партнёр», «Центр компетенции» и «Технологический».

Партнерская программа фиксирует и определяет:

- Структуру канала сбыта:
 - партнёрские статусы: порядок их присвоения и подтверждения;
 - порядок взаимодействия с ООО «БИПЛАН»
- Предметы сотрудничества:
 - реализация оборудования;
 - реализация лицензионного программного обеспечения;
 - техническая поддержка;
 - внедрение;
 - обучение.
- Типы поддержки Партнера:
 - информационная;
 - маркетинговая;
 - предпродажная;
 - послепродажная.
- Схему защиты инвестиций в проект, позволяющую снизить уровень внутриканальной конкуренции и гарантированно повысить процент успешно завершённых проектов.

Данная партнерская программа является официальным документом и накладывает определенные уровни партнерства обязательства, которые автоматически акцептуются сторонами при принятии условий программы.

ООО «БИПЛАН» оставляет за собой право в одностороннем порядке редактировать и/или изменять условия Партнерской программы, о чем обязуется официально уведомить в новостной рассылке по указанным в п.7 контактными данными, а также на сайте ООО «БИПЛАН», участников канала сбыта не позднее, чем за 1 (один) месяц до вступления в силу новой редакции программы.

2. ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА

2.1. Общие положения

Реализация продукции осуществляется на принципах канальной схемы продаж через дистрибьютора. Партнер самостоятельно выбирает одного или нескольких дистрибьюторов, с которыми заключают отдельный договор, по которому в дальнейшем будет осуществляться передача прав использования программных продуктов. Список дистрибьюторов публикуется на официальном сайте ООО «БИПЛАН». Партнер вправе заключать договоры напрямую с ООО «БИПЛАН».

Подтверждением сотрудничества по продвижению продукции и услуг является направленная в ООО «БИПЛАН» заполненная Форма заявления (Форма №2), подписанный партнёрский договор, а также, при необходимости, соглашение о конфиденциальности.

Список Партнеров и их статус публикуется на официальном сайте ООО «БИПЛАН» и может размещаться в соответствующих информационных разделах маркетинговых материалов.

Партнер в свою очередь размещает на своем сайте информацию о партнерстве с ООО «БИПЛАН», а также маркетинговую информацию по продуктам и услугам.

2.2. Статусы партнеров

Каждый Партнер имеет свой партнерский статус.

Партнер получает сертификат от ООО «БИПЛАН», где указывается его партнерский статус и срок действия статуса. Срок действия статуса (сертификата) ограничивается одним годом.

Статусы партнеров определены следующим образом и не зависят от объемов продаж:

- «Агент»
- «Сертифицированный партнер»
- «Центр компетенции»
- «Технологический партнёр»

Статус «Агент» присваивается любому физическому, юридическому лицу, а так же индивидуальному предпринимателю после подписания с ООО «БИПЛАН» агентского договора и позволяет:

- Получать информационные материалы;
- Участвовать в мероприятиях, проводимых ООО «БИПЛАН»;
- Получать агентское вознаграждение по каждому проекту.

Статус «Агент» не предусматривает получения ребеята.

Для получения статуса **«Сертифицированный партнёр»** необходимо наличие в штате Партнера, обученных в ООО «БИПЛАН» специалистов по продажам.

Преимущества статуса:

- Участие на специальных условиях в мероприятиях, проводимых ООО «БИПЛАН»;
- Обучение своих специалистов в рамках партнерских обучающих семинаров;
- Получение информационных материалов;
- Возможность получения NFR («не для продажи») лицензий;
- Возможность получения рибейта 2 раза в год.
- Возможность получения цены под проект.
- Получать партнёрское вознаграждение за продажу Биплан24 Облачная версия, включая дашборды по подписке.

Для получения статуса «Центр компетенции» необходимо наличие в штате Партнера, обученных в ООО «БИПЛАН» специалистов по продажам и инженера.

Преимущества статуса:

- Преимущественное участие в проектах в качестве субподрядчика;
- Преимущественное обучение своих специалистов в рамках партнерских обучающих семинаров;
- Получение информационных материалов;
- Получать контактную информацию о потенциальных клиентах из регионов деятельности Партнера в первую очередь;
- Участвовать в мероприятиях, проводимых ООО «БИПЛАН» на специальных условиях;
- Возможность получения NFR («не для продажи») лицензий;
- Выделенный партнёрский менеджер;
- Возможность получения ежеквартального рибейта;
- Возможность получения цены под проект.
- Получать партнёрское вознаграждение за продажу Биплан24 Облачная версия, включая дашборды по подписке.

Условия получения статусов зависят от числа сертифицированных специалистов

Статус	Инженеров	Менеджеров по продажам
Агент	0	0
Сертифицированный партнёр	0	1
Центр компетенции	1	1

Сертифицированным специалистом считается тот, кто успешно прошел обучение и успешно сдал сертификационный экзамен. Подтверждением статуса сертифицированного специалиста является выданный Вендором сертификат. Срок действия сертификата специалиста – 2 года с момента сдачи сертификационного экзамена. Сертификат специалиста перестает действовать и аннулируется в случае расторжения Соглашения о сотрудничестве и партнёрстве или понижения статуса Партнёра с Центра компетенции на Сертифицированный.

Для получения статуса «Технологического партнёра» необходимо подписать партнёрский договор.

Преимущество статуса:

- Получение доступа к API платформе
- Получение консультаций у разработчиков
- Продавать совместные решения (Co-branding)

2.3. Статусные критерии

Для всех партнерских статусов действуют следующие принципы:

- в сторону увеличения статус может быть пересмотрен в период действия календарного года, при достижении Партнером соответствующих показателей;
- причиной понижения или прекращения действия партнерского статуса может стать:
 - невыполнение предъявляемых минимальных требований;
 - потеря компетенций;
 - грубое нарушение условий партнерской программы.

2.4. Продукты и цены для партнеров

- Цены на продукты устанавливаются соответствующими рекомендованными прайс-листами.
- ООО «БИПЛАН» оставляет за собой право информировать конечных пользователей о ценах, указанных в розничном прайс-листе.
- Цены для Партнеров указываются в соответствующем разделе прайс-листа.
- Партнер может запросить специальные финансовые условия под крупную сделку или стратегически важного заказчика.
- Условия предоставления дополнительных скидок оговариваются заранее, специально в каждом конкретном случае.
- Размер, а также условия выплачиваемого ребеята указаны в Приложении №2
-

2.5. Механизм защиты инвестиций в проектах

В целях координации взаимодействия между Партнером и ООО «БИПЛАН», планирования будущих поставок, а также обеспечения защиты инвестиций в проектах, Партнерам предлагается заранее информировать ООО «БИПЛАН» о текущей работе с заказчиком и планах поставок путём заполнения специальной формы №3 и отправки её в адрес ООО «БИПЛАН» по электронной почте на адрес: partners@biplane24.ru

ООО «БИПЛАН» в течение трех рабочих дней принимает решение о регистрации сделки (или отказа в регистрации, с объяснением причины отказа) и информирует Партнера о принятом им решении по электронной почте.

- Все поля обязательны к заполнению, без заполненных полей ООО «БИПЛАН» имеет

право отказать в регистрации сделки.

- Форма должна быть подана не позднее, чем за 7 дней до размещения заказа у Дистрибьютора.
- При положительном ответе регистрации присваивается номер, который необходимо предоставить Дистрибьютору при размещении заказа.
- Срок действия регистрации 3 месяца. В исключительных случаях, по согласованию с ООО «БИПЛАН», регистрация может быть продлена.

ООО «БИПЛАН» вправе перерегистрировать сделку за другим партнёром в следующих случаях:

- По истечении 3-х месяцев Партнёр не предоставил обновленные данные по ранее зарегистрированному Клиенту.
- Если от другого Партнёра и\или Клиента поступают обновленные данные по проекту, которые дают основание принять решение о перерегистрации проекта под другого Партнёра.

3. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

Партнер имеет право проводить рекламную и маркетинговую активности по программным продуктам, работам и услугам, направленные на продвижение продуктов и увеличение объёма продаж. При этом каждая активность не должна быть направлена на причинение вреда репутации продукта и репутации ООО «БИПЛАН» в целом.

Под маркетинговой активностью подразумевается:

- публикация статей в прессе;
- предоставление комментариев представителям СМИ;
- проведение промо-акций и рекламных кампаний;
- почтовые рассылки;
- печать рекламно-информационных материалов;
- проведение семинаров и конференций для собственных заказчиков с освещением продукции ООО «БИПЛАН». Семинары и конференции могут быть как моно-, так и мультивендорные. На мультивендорном семинаре Партнер не должен рассказывать об аналогичных, конкурирующих с продукцией Вендора продуктах;
- участие в центральных или региональных выставках, конференциях, форумах, семинарах, круглых столах, организованных третьими лицами.

Та или иная совместная маркетинговая активность может быть компенсирована прямым или косвенным участием ООО «БИПЛАН» в мероприятии, в т.ч. и денежным взносом на паритетной основе после предварительного согласования условий компенсации с ООО «БИПЛАН».

4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

В начале сотрудничества ООО «БИПЛАН» предоставляет своим Партнерам возможность ознакомиться с

- Партнерской программой;
- Контактной информацией и ответственными лицами;

- Порядком и принципами работы;
- Продуктовым портфелем, утвержденным позиционированием продуктов, ценой, способами и методами продвижения на рынке.

После подписания соглашения о сотрудничестве и партнёрстве, соглашения о конфиденциальности и заявления о принятии условий партнёрской программы, в адрес электронной почты, указанной в Форме 2, направляется следующий пакет документов, а именно:

- техническая документация по продуктам;
- планы развития продуктов;
- гарантийные и прочие обязательства по программным продуктам;
- условия оказания технической поддержки пользователям при эксплуатации и Партнерам при внедрении программных продуктов;
- презентации по продуктам и сценарии типового применения;
- схемы лицензирования;
- шаблонные технические задания для подготовки конкурсной документации;
- шаблон для коммерческих предложений;
- демо-версии продуктов;
- истории успешных внедрений.

Все обозначенные выше материалы ООО «БИПЛАН» поддерживает в актуальном состоянии и при внесении корректировок/появлении новых материалов уведомляет участников партнерской сети посредством новостной рассылки и отправки информации на электронный адрес, указанный в Форме №2.

Помимо вышеуказанных материалов до участников партнерской сети доводится информация относительно:

- выхода новых версий, технических релизов;
- добавленных/скорректированных возможностей продуктов;
- сроках перехода на новые платформы, версии;
- сроках сертификации;
- старта продаж новой продукции/версии продукта;
- изменений в прайс-листах;
- успешно реализованных внедрений;
- запланированных рекламных акций/компаний/активностей;
- прочих информационных материалов, которые могут быть полезны партнерам в работе по продвижению программных продуктов.

5. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЁРА

Вступая в партнёрскую программу, Партнёр берёт на себя следующие обязательства:

- Неукоснительно соблюдать правила партнёрской программы.
- Соблюдать правила, права и условия предоставления лицензий на программный продукт.
- Держать в актуальном состоянии описание программных продуктов на своих ресурсах.
- Принимать во внимание рекомендации ООО «БИПЛАН» по ценообразованию для конечных пользователей (заказчиков).
- Регистрировать Клиентов в личном кабинете с целью защиты инвестиций в проектах.
- Не оказывать услуги Конечным пользователям без прохождения соответствующего обучения по программным продуктам.
- Согласовывать рекламно-информационные материалы и маркетинговые активности с ООО «БИПЛАН», путем направления запроса на partners@biplane24.ru
- Периодически ознакамливаться с содержанием партнерской программы в сети Интернет по адресу <https://biplane24.ru/license-agreement>
- Завершить регистрацию в партнёрской программе в течение 40 рабочих дней с даты подачи заявления о принятии условий партнёрской программы путем отправки в адрес ООО «БИПЛАН» или через систему ЭДО, следующих подписанных документов:
 1. Партнёрский договор – 2 экз.
 2. Соглашение о конфиденциальности (при необходимости) – 2 экз.
 3. Заявление о принятии условий партнёрской программы.
 4. Копия Устава – в электронном виде.
 5. Выписка ЕГРЮЛ – в электронном виде.
 6. Выписка (справка) из списка участников общества с ограниченной ответственностью или выписка (справка) из реестра акционеров акционерного общества, выданная не ранее чем за 30 дней до дня поступления договора на согласование. (Если в выписке ЕГРЮЛ не представлены все бенефициары) – в электронном виде.
 7. Доверенность на подписанта (если подписывают документ по доверенности) – в 1 экз.

При несоблюдении указанного срока, ООО «БИПЛАН» оставляет за собой право не включать заявителя в Партнёрскую программу в одностороннем порядке.

6. ОБЯЗАННОСТИ ООО «БИПЛАН»

- 6.1. Предоставить Партнёру материалы и информацию, необходимые для совершения действий, предусмотренных настоящей Партнёрской программы.

- 6.2. После завершения регистрации Партнёра в партнёрской программе, предоставить регистрационные данные для доступа в личный кабинет.
- 6.3. Возместить Партнёру понесенные в связи с исполнением настоящей Партнёрской программы расходы при условии их предварительного письменного согласования и последующего документального подтверждения таких расходов.
- 6.4. Выплатить Партнёру партнёрское вознаграждение за продажу БИПЛАН 24 Облачная версия в соответствии с партнёрским статусом. Размер вознаграждения указан в прайс-листе для Партнёров, доступ к которому осуществляется через личный кабинет Партнёра.

7. ПАРТНЕРСКОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ПРИ ПРОДАЖЕ

БИПЛАН 24 ОБЛАЧНАЯ ВЕРСИЯ

1. Вознаграждение Партнёра по настоящей Партнёрской программе рассчитывается и уплачивается согласно статусу Партнёра.
2. Партнёрское вознаграждение выплачивается Партнёру на основании подписанного отчёта Партнёра в течении пяти рабочих дней, при условии:
 - a. Клиент должен быть зарегистрирован в личном кабинете Партнёра.
 - b. Поступления оплаты от клиентов на расчётный счёт ООО «БИПЛАН»

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

При несоблюдении Партнером условий Партнерской Программы, таких как:

- несоблюдение обязанностей, предусмотренных данной Программой,
- подделку авторизационных документов (сертификатов, полномочий производителя, рекомендательных писем и т.п.),
- действия, которые могут нанести вред репутации ООО «БИПЛАН»,
- нарушение этики ведения совместного бизнеса.

ООО «БИПЛАН» оставляет за собой право на следующие действия:

- лишение Партнера его статуса;
- предъявление финансовых претензий.

9. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

По всем вопросам относительно данной программы или не нашедших отражения в данной программе Вы можете обращаться по следующим контактными данным

Тел.: +7 (499)495-45-78

E-mail: partners@biplane24.ru

Контактные лица от ООО «БИПЛАН»: (ФИО, должность, e-mail, телефон)

ФИО	
Должность	
Моб.:	
E-mail:	

Контактные лица от _____ (ФИО, должность, e-mail, телефон)

ФИО	
Должность	
Моб.:	
E-mail:	

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

10.1. Неотъемлемой частью настоящего соглашения является Приложение 1 с формами:

10.1.1. Форма №1 – Общие данные

10.1.2. Форма №2 – Анкета для регистрации в партнёрской программе

10.1.3. Форма №3 - Форма защиты инвестиций

Заполняется каждым действующим Партнером для размещения информации о нём в разделе "Партнерская сеть"

Общие данные

Название компании (как в пресс-релизах)	
Форма собственности	
Почтовый адрес:	
Округ (сокращенно, например: ДВФО, ЦФО, УрФО)	
Город	
Индекс	
Улица, дом, офис	
Номер телефона	(код города) 000-00-00
Номер факса	(код города) 000-00-00
E-mail	mail@domain.ru
www-сайт	site.ru

При заполнении данной формы партнеру также необходимо указать контактное лицо для оперативной связи с ним.

Логотип компании: присылать отдельным файлом, формат – растровый, предпочтителен векторный, размер не более 1Мб.

Заполненную форму (отдельным файлом) необходимо прислать на адрес partners@biplane24.ru

Генеральный директор

_____ *Расшифровка подписи*
(подпись)

Генеральному директору ООО «БИПЛАН»
 Н.В. Попову
 344082 Ростов-на-Дону, ул. Береговая, д.8

Заявление о принятии условий партнёрской программы

Просим предоставить «НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ» партнёрский статус ООО «БИПЛАН» в соответствии с действующей Партнёрской программой. С условиями партнёрской программы ознакомлены.

Анкета для регистрации в партнёрской программе

Полное наименование организации	
Краткое наименование организации	
Адрес юридический	
Адрес фактический (почтовый для корреспонденции)	
ИНН организации	
ОГРН организации	
Генеральный Директор	
Главный бухгалтер	
Сфера деятельности	
Контактное лицо (ФИО, должность, телефон, e-mail)	
Контактное лицо маркетолога (ФИО, телефон, email)	
Веб-сайт	

Генеральный директор

_____ (подпись)

Расшифровка подписи

Форма защиты инвестиций

Информация о партнере	
Наименование организации	
ИНН организации	
Контактное лицо (ФИО, должность)	
электронная почта	
контактный телефон	

Информация о конечном клиенте	
Наименование организации	
ИНН организации	
Полный адрес клиента	
Контактное лицо (ФИО, должность)	
электронная почта	
контактный телефон	

Информация о сделке	
Активности партнера по данной сделке	
Текущее состояние сделки (пресейл, пилот, формирование предложений для клиента, выделение бюджета и т.д.)	
Профессиональные услуги, которые предполагается оказать клиенту	
Предполагаемая дата закрытия сделки	

Артикул	Наименование	Количество	Комментарии

Генеральный директор

_____ (подпись)

Расшифровка подписи

Рибейт — премиальное вознаграждение Партнера, начисляемое и выплачиваемое при условии соответствия Партнера требованиям к присвоенному Партнерскому статусу. Рибейт является вознаграждением Партнера, не уменьшающим стоимость ранее приобретенных Продуктов Правообладателя. Рибейт не является платой за услуги, поскольку не связан с какими-либо услугами, оказываемыми Партнером Правообладателю. Рибейт не является скидкой и, следовательно, не изменяет цену реализуемых Продуктов. При расчете рибейта учитываются только оплаченные Партнером лицензии за Продукты ООО «БИПЛАН» в течение отчетного периода.

Выплата рибейта осуществляется в течение 30 календарных дней после окончания расчётного периода.

Выплата рибейтов может быть приостановлена либо полностью прекращена в следующих случаях:

- наличие на момент выплаты рибейта у Партнера просроченной дебиторской задолженности по лицензионным договорам с Официальным дистрибутором по проектам ООО «БИПЛАН»;
- нарушение ценовой политики Правообладателя;
- наличие письменных жалоб Конечных пользователей или других участников данной Партнерской программы в отношении Партнера;
- иные случаи, предусмотренные соответствующим рибейтным соглашением.

Размеры рибейтов:

Статус партнёра	Сертифицированный партнёр	Центр компетенции
Оборот от 500.000 до 1.000.000 рублей	5%	5%
Оборот свыше 1.000.000 рублей	10%	10%
Период получения рибейта	2 раза в год	ежеквартально