

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ООО «ВЕБ-СЕРВЕР»

I. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Вендор – лицензиар, правообладатель программного обеспечения в отношении которого осуществляется защита сделки, предусматривающей приобретение прав на программное обеспечение Вендора и\или приобретение услуг по технической поддержке такого программного обеспечения: ООО «Веб-Сервер», ИНН: 7725239575.

Клиент – конечный пользователь, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, который на законном основании приобрел программное обеспечение и\или услуги Вендора для собственных нужд, а не для дальнейшей перепродажи.

Дистрибьютор – юридическое лицо, занимающееся распространением программного обеспечения и\или услуг Вендора Реселлерам без продажи напрямую Клиентам.

Реселлер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающееся распространением программного обеспечения и\или услуг Вендора напрямую Клиентам.

Партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающиеся предложением и\или реализацией программного обеспечения и\или услуг Вендора, в совокупности Дистрибьюторы и\или Реселлеры.

Партнерская сеть – совокупность всех Партнеров Вендора.

Конкурс (на поставку) — один из способов определения лица, которое будет предоставлять права на продукты Вендора и\или предоставлять сертификаты на оказание услуг по поддержке Клиенту. Данный способ предполагает выбор такого лица Клиентом с учетом того, что Партнер предложит Клиенту наименьшую стоимость на программное обеспечение Вендора и\или предложит наименьшую стоимость на услуги Вендора по технической поддержке. Партнер также может предложить Клиенту иные необходимые Клиенту условия оказания услуг, дополнительные способы использования ПО Вендора, согласованные с Вендором в целях обеспечения победы Партнера в Конкурсе.

Программа (ПО) – представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения.

Термин Программа также включает в себя документацию на Программу, а также любые сопроводительные материалы, предоставляемые Вендором вместе с Программой (при их наличии).

Партнерская программа (Программа) - настоящий документ, условия которого направлены на продвижение и распространение программного обеспечения и\или услуг Вендора. Программа предназначена для компаний и организаций, работающих на рынке информационных технологий и занимающихся реализацией Клиентам прав на программы и\или услуги различных правообладателей, в том числе Вендора.

Стороны и\или Сторона - Вендор и\или Партнер соответственно, в зависимости от контекста.

II. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

2.1. Цель партнерской программы:

- предоставление Партнерам оптимальных условий для продвижения, поставки и пост-продажного обслуживания ПО и\или услуг Вендора, а также реализация Вендором и Партнером совместных проектов, в том числе связанных с разработкой программного обеспечения, обеспечения совместимости с продуктами и\или услугами Партнера и Вендора, реализация совместных маркетинговых мероприятий, рекламных акций, бизнес-встреч с Клиентами и иные подобных мероприятий, направленных на продвижение ПО и услуг Вендора.

2.2. Задачи партнерской программы:

- Оперативная помощь Вендора Партнеру по вопросам продвижения, предоставления прав использования, ПО и услуг Вендора;
- Помощь Партнеру во взаимодействии с Клиентами, объяснение для Партнера ценовой политики Вендора, комиссии Реселлера;
- Соблюдение законодательства Российской Федерации при взаимодействии с Партнерами;
- Обеспечение законных прав и интересов Вендора;
- Обеспечение роста продаж ПО и услуг Вендора;
- Обеспечение роста узнаваемости бренда Вендора на рынке информационных технологий;
- Создание благоприятной конкурентной среды на рынке информационных технологий.

III. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Порядок авторизации нового Партнера:

- Для авторизации новому Партнеру необходимо направить заявку на авторизацию в свободной форме на адрес электронной почты Вендора partners@wbsrv.ru . К заявке должна быть приложена карточка компании с реквизитами.
- Вендор проводит процедуру Должной осмотрительности нового Партнера и подписывает с ним соглашение о неразглашении. В случае успешного завершения перечисленных действий Партнер считается авторизованным.

3.2. Авторизованный Партнер имеет право:

- получить сертификат Партнера Вендора;
- быть указанным на сайте Вендора в разделе Партнеры с указанием соответствующего статуса, как он определен в Приложении №1 к настоящей Программе;
- запрашивать у Вендора дорожную карту по развитию его продуктов и услуг;
- получать консультации по стоимости ПО Вендора, запрашивать у Вендора оказание технических консультаций о характеристиках ПО и\или технических и иных характеристиках услуг, оказываемых Вендором, условий и порядке их оказания;
- предлагать Вендору совместные программно-технические решения, удовлетворяющие требованиям Клиента(ов);
- получать от Вендора запросы от потенциальных Клиентов;
- регистрировать у Вендора свои потенциальные сделки с Клиентами для их защиты в порядке и на условиях, указанных в Регламенте по защите сделок (Приложение №2 к настоящей Программе);
- запрашивать у Вендора список сделок определенных вендором как защищаемые, в которых Партнер является защищаемой стороной;
- получать информацию о скидках, специальных акциях, проводимых Вендором, получать информацию о новых продуктах и услугах Вендора;
- координировать совместную работу с Вендором.

3.3. Авторизованный Партнер обязан:

- не разглашать конфиденциальную информацию Вендора, которая была ему предоставлена Вендором как конфиденциальная, не нарушать положения Соглашения о неразглашении конфиденциальной информации, подписанного сторонами;
- обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации при взаимодействии с Клиентами и\или иными Партнерами Вендора;
- не распространять в СМИ, в социальных сетях информацию порочащую деловую репутацию Вендора, а также дискредитирующую ПО и\или услуги, оказываемые Вендором;
- не использовать каким-либо образом информацию о ПО и\или услугах, оказываемых Вендором, для разработки программного обеспечения и\или оказания услуг, аналогичным и предоставляемым Вендором;
- предварительно письменно согласовывать с Вендором все публикации на сайте (сайтах) Партнера о Программах и\или услугах Вендора, а также предварительно письменно согласовывать с Вендором все публикации о Программах и\или услугах Вендора в СМИ и социальных сетях;
- при проведении маркетинговых мероприятий, связанных с ПО и услугами Вендора, использовать маркетинговые материалы (тексты, изображения, видео, брошюры, листовки и т.п.) дизайн и содержание которых будет предварительно письменно согласовано с Вендором;
- следовать рекомендациям Вендора в выстраивании отношений с Клиентом (ами) по вопросам, касающимся ПО и\или услуг Вендора;
- не использовать логотип, товарный знак или иные средства индивидуализации Вендора без получения предварительного письменного согласия Вендора.

3.4. Вендор вправе:

- своевременно получать информацию от Партнера о Клиенте, его организационно-правовом статусе, наименовании и реквизитах;
- своевременно получать информацию от Партнера об инфраструктуре Клиента и ее технических характеристиках, необходимом Клиенту количестве лицензий;
- своевременно получать от Партнера необходимую для Вендора информацию, которая позволит Вендору провести авторизацию Партнера с присвоением ему соответствующего статуса;
- отказываться от проведения совместных маркетинговых мероприятий;
- не проводить авторизацию Партнера и не присваивать ему соответствующий статус в случае наличия у Вендора сомнений в добросовестности Партнера;
- самостоятельно определять цены на Программы и\или услуги Вендора в соответствии с ценовой политикой Вендора.

3.5. Порядок получения сертификата Партнера.

- Для получения PDF-версии сертификата Партнера, авторизованному партнеру необходимо направить Вендору соответствующий запрос в свободной форме на адрес электронной почты Вендора partners@wbsrv.ru.

IV. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

4.1. Любой Партнер, принявший условия настоящей Программы в порядке и на условиях, указанных в п. 5.1. Программы, безоговорочно и в полном объеме принимает на себя обязательства по соблюдению условий настоящей Программы.

4.2. При нарушении Партнером условий настоящей Программы и\или когда Вендор выявил недобросовестные действия Партнера по отношению к Клиентам, другим Партнерам и\или по отношению к самому Вендору, Вендор оставляет за собой право применить к такому Партнеру адекватные меры ответственности, такие как: отказ в размещении заказа на продукты и\или

услуги Вендора, ограничение маржинальности по сделке, понижение или отзыв партнерского статуса, расторжение соответствующего договора, предоставляющего Партнеру право на распространение ПО Вендора.

4.3. Любая совокупная ответственность Вендора по любым основаниям (предусмотренная настоящим документом, вызванная деликтом, штрафом или иным требованием, поступившим от третьих лиц) ограничена только реальным документально подтвержденным и фактически доказанным ущербом, причиненным умышленными виновными действиями Вендора в пределах 100 000 (Ста тысяч) рублей.

V. СРОК ДЕЙСТВИЯ, ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ПРОГРАММЫ

5.1. Партнер считается присоединившимся к условиям настоящей Программы в случае, если он направил запрос на адрес электронной почты Вендора: orders@wbsrv.ru, с указанием того, что он планирует взаимодействовать с Вендором по вопросам распространения для Клиентов ПО и/или услуг Вендора, а Вендор в ответном сообщении подтвердил, что готов сотрудничать с Партнером.

5.2. Программа рассчитана на неопределенный срок.

5.3. Настоящая Партнерская программа может быть расторгнута по основаниям, предусмотренным законом, условиями настоящей Программы или по соглашению Сторон.

5.4. Партнер вправе отказаться от статуса Партнера путем направления соответствующего запроса на адрес электронной почты, указанный в п.5.1. Программы.

VI. ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО

6.1. Партнерская программа регулируется и толкуется в соответствии с правом Российской Федерации без применения коллизионных норм.

6.2. В случае если Стороны не придут к согласию по спорным вопросам, спор подлежит рассмотрению в суде по месту нахождения Вендора.

VII. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

7.1. В случае если какие-либо положения Программы будут признаны недействительными, такая недействительность не оказывает влияния на действительность любого другого положения Программы и самой Программы в целом.

7.2. Текст настоящей Программы составлен на русском языке.

7.3. Правопреемство Сторон. Предусмотренные настоящей Программой права и обязанности являются обязательными для правопреемников Сторон, в том числе при изменении их организационно-правовой формы.

**Приложение №1 к Партнерской программе
по работе с партнерами ООО “Веб-Сервер”**

Статусы Партнерской программы:

Базовые условия Вендора	Партнер не авторизован	Серебряный Партнер	Золотой Партнер	Платиновый Партнер
Возможность предлагать Программы и услуги Вендора	+	+	+	+
Возможность поставлять Программы и услуги Вендора	-	+	+	+
Объем продаж ПО и услуг Вендора за год, прошедший с даты заключения Партнером соответствующего договора, предоставляющего право на распространение ПО и услуг Вендора, руб.	-	-	не менее 10 млн.	не менее 45 млн.
Комиссия Партнера по умолчанию*	-	По запросу после подписания NDA. Комиссия регламентируется ценовой политикой Вендора		
Регистрация сделок для защиты	-	+	+	+
Предоставление Вендором запросов потенциальных Клиентов (lead)	-	-	+	+
Совместное планирование продаж	-	опция	+	+
Указание на сайте Вендора в разделе Партнеры	-	+	+	+
Сертификат Партнера	-	опция	+	+
Совместные пресс-релизы	-	опция	+	+
Проведение совместных с Вендором маркетинговых мероприятий для потенциальных Клиентов	-	опция	не менее 1 в год	не менее 2 в год

* Итоговый размер комиссии Партнера может быть изменен в зависимости от обстоятельств сделки, наличия сделки в списке зарегистрированных для защиты.

Статус Партнера определяется и присваивается Вендором на основании объема продаж ПО и услуг Вендора Партнером за год, прошедший с даты заключения Партнером соответствующего договора, предоставляющего право на распространение ПО и услуг Вендора.

Для уточнения своего статуса Партнеру необходимо направить соответствующий запрос в свободной форме на адрес электронной почты Вендора partners@wbsrv.ru.

**Приложение №2 к Партнерской программе
по работе с партнерами ООО “Веб-Сервер”**

РЕГЛАМЕНТ ЗАЩИТЫ СДЕЛОК

1. Правила защиты сделок

1.1. Защита сделки – это предоставление защитившему сделку Партнеру наилучших ценовых и\или иных условий для конкретной (защищаемой) сделки, за заключением которой обратился Партнер.

Индивидуальные условия ценообразования на Программы и\или услуги Вендора фиксируются в коммерческом предложении Вендора, а впоследствии в соответствующем заказе к рамочному лицензионному договору, заключенному между Вендором и Партнером.

2. Авторизации проекта для защиты сделки

2.1. Для защиты сделки Партнер заполняет и направляет Вендору запрос на защиту в свободной форме на адрес электронной почты Вендора orders@wbsrv.ru. В содержании письма обязательны для указания следующие сведения:

- однозначно читаемый запрос на защиту сделки, например “прошу зарегистрировать сделку”, “прошу оформить защиту сделки”;
- наименование ПО и услуг предоставляемых\оказываемых в рамках сделки, запрашиваемое количество и период действия лицензии и\или срок оказания услуг;
- наименование Клиента, его организационно-правовая форма, ИНН и ОГРН.

2.2. В случае возникновения необходимости корректировки уже существующей защищенной сделки Партнер присылает корректировки на адрес электронной почты Вендора orders@wbsrv.ru по описанной выше форме.

2.3. Подтверждением защиты сделки и принятием корректировок является письменное уведомление по электронной почте, отправленное Вендором, содержащее информацию о том, что Клиент был зарегистрирован (прикреплен, сохранен) за Партнером.

2.4. На любое обращение по вопросу защиты или корректировки сделки на адрес электронной почты Вендора orders@wbsrv.ru Вендор отвечает в течение одного рабочего дня с момента его получения, с 09:00 до 18:00 по Московскому времени.

2.5. В случае, если приобретение лицензий Заказчиком производится через механизм закупок, включая закупки, проводимые в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ или проводимые в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ, при отправке запроса Вендору на защиту сделки Партнер должен убедиться, что конкурсные процедуры, проводимые Клиентом, еще не объявлены.

3. Обработка запросов на защиту сделки

3.1 Если выясняется, что две или более защищенные сделки относятся к одному и тому же заказу Заказчика, то преференции будут отданы либо сделке, которая была защищена Партнером раньше, либо сделке максимально приближенной к первоначальному заказу Клиента.

3.2. Вендор оставляет за собой право объявить сделку открытой (без защиты) если защищаемая сделка не соответствует заказу Заказчика.

3.3. Сделка может быть объявлена открытой для предоставления всем Партнерам их обычных стандартных условий оказания услуг и предоставления прав на Программы, если на момент официальной публикации конкурсной процедуры на поставку по сделке сама сделка не защищена.

3.4 Вендор оставляет за собой право отказать в защите или корректировке сделки при следующих обстоятельствах:

3.4.1 Запрос на защиту сделки прислан уже после объявления Клиентом соответствующей конкурсной процедуры на предоставление прав и\или оказание услуг.

3.4.2 Наличие информации от Клиента, поступившей Вендору, о возможности произвести закупку только через конкретных поставщиков из списка ранее авторизованных или аккредитованных Клиентом.

4. Правила участия в процедуре конкурсной поставки

4.1. Если Партнер планирует принимать участие в процедуре конкурсной поставки (аукционе/запросе котировок, цен, предложений), то он обязан запросить условия поставки у Вендора и убедиться в отсутствии защиты этой сделки.

4.2. В случае нарушений данного регламента о защите сделки Вендор оставляет за собой право применить к такому Партнеру адекватные меры, такие как: отказ в размещении заказа, ограничение маржинальности по сделке, понижение или отзыв партнерского статуса в Партнерской программе, отказ от взаимодействия с Партнером.