

ОФЕРТА НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПАРТНЕРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

г. Москва

Редакция от «10» апреля 2024 года.

Настоящий Оферта - адресованное индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам предложение Общества с ограниченной ответственностью «РДВ СОФТ» заключить партнерское соглашение, содержащее правила и условия сотрудничества с Вами при продвижении программного Продукта RDV Маркет, принадлежащего ООО «РДВ СОФТ» (далее— Вендор), путем присоединения к условиям настоящей Оферты (далее – Партнерское соглашение) в соответствии со ст. 428 Гражданского кодекса Российской Федерации. Партнерское соглашение считается заключенной на условиях, указанных в настоящем документе, с момента совершения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (далее – Партнер) действий по Акцепту Оферты, предусмотренных в Партнерском соглашении.

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

Присоединяясь к Партнерскому соглашению, Вы подтверждаете, что ознакомились с Партнерским соглашением, политикой конфиденциальности (далее – Политика конфиденциальности) и иными документами, утвержденными Вендором и размещенными в свободном доступе на сайте по адресу в сети Интернет: <https://rdv-market.ru/legal/partner-agreement>.

Пожалуйста, убедитесь, что Вы внимательно прочли все разделы Партнерского соглашения. Если Вы не согласны с положениями Партнерского соглашения полностью или в части, пожалуйста, не направляйте запрос на присоединении к Партнерскому соглашению в качестве Партнера по Продукта RDV Маркет.

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1. «Акцепт» — полное и безоговорочное принятие Партнером Оферты на заключение Партнерского соглашения, выраженное в направлении Партнером в адрес Вендора подтверждения запроса на присоединении к партнерскому соглашению на условиях Партнерского соглашения в порядке, установленном разделом 3 Партнерского соглашения.

1.2. «Продукт» — программы для ЭВМ и базы данных или программный модуль, или расширение сервиса в электронной форме, которые являются объектом авторского права и охраняются законодательством РФ. Программный модуль – независимая функциональная часть программы для ЭВМ, направленная на решение определенного круга бизнес-требований или программных задач. Расширение сервиса - конфигурация инфраструктуры или программы для ЭВМ, направленная на дополнение функциональных возможностей Продукта и его модулей.

1.3. «Клиент» - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, привлекаемый Партнером с целью заключения Клиентского договора.

1.4. «Клиентский договор» - сублицензионный договор на предоставлении права использования Продукта, заключаемый между Партнером и Клиентом в порядке и на условиях, предусмотренных Партнерским соглашением.

1.5. «Сайт Вендора» — совокупность размещенных в сети Интернет веб-страниц, доступных по доменному адресу: www.rdv-market.ru.

1.6. «Технологический партнер» - статус, предоставляемый Партнеру Вендором по итогам прохождения Партнером процедуры сертификации Партнера в порядке, предусмотренном разделом 4 Партнерского соглашения.

1.7. «Удаленный доступ» — предоставляемый посредством сети интернет-доступ к инфраструктуре Вендора или его партнеров, обеспечивающих размещение Продукта, с целью использования Продукта без скачивания и установки дистрибутива.

2. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

- 2.1. В рамках Партнерского соглашения Партнер, получивший статус Технологического Партнера, с целью продвижения и распространения Продукта обязуется от своего имени, но в интересах Вендора совершать действия, направленные на поиск, привлечение Клиентов и дальнейшее заключения Клиентских договоров между Клиентами и Партнером.
- 2.2. Вендор предоставляет право использования Продукта Партнеру для дальнейшего его предоставления Клиенту в соответствии с Клиентским договором.
- 2.3. Партнер осуществляет действия по внедрению и сопровождению Продуктов в объеме, предусмотренном Приложением №1 к Партнерскому соглашению на основании отдельно заключенных договоров оказания услуг между Партнером и Клиентом.

3. ПОРЯДОК АКЦЕПТА И ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В УСЛОВИЯ ПАРТНЕРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

- 3.1. Выражением безоговорочного согласия с условиями Партнерского соглашения и присоединения Партнера к Партнерскому соглашению является направление Партнером запроса на присоединения по форме приведенной в Приложении №2 к Партнерскому соглашению.
- 3.2. Вендор вправе в одностороннем порядке вводить новые Продукты или изменять стоимость Продуктов.
- 3.3. Вендор оставляет за собой право внести изменения в условия Партнерского соглашения при обязательном уведомлении Партнера по электронной почте в срок не позднее 7 (семи) календарных дней до момента вступления в силу изменений. Вендор вправе в любой момент отозвать Партнерское соглашение по своему усмотрению.

4. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА

- 4.1. Технологический статус присваивается Партнеру после направления Партнером запроса на присоединения по форме приведенной в Приложении №2 к Партнерскому соглашению. Партнер выбирает уровень Технологического партнерства и фиксирует в запросе на присоединения к Партнерскому соглашению. Для подтверждения уровня Технологического партнера Вендор направляет информационное письмо при запросе Партнера.
- 4.2. Ежегодно Партнер проходит сертификацию и курс по работе с Продуктом (далее – Курс) с целью подтверждения статуса Технологического Партнера в сроки, согласованные Сторонами.
- 4.3. Порядок проведения сертификации и прохождения Курса описан на Сайте Вендора и включает в себя:
- проверку компетенции сотрудников/специалистов Партнера, проводимую с целью принятия Вендором решения о продлении Партнеру статуса Технологического Партнера;
 - прохождение Курса и дальнейшая проверка компетенции перед проведением сертификации.
- 4.4. Система оценки Партнера в рамках процедуры сертификации разрабатывается Вендором самостоятельно. Вендор принимает решение о продлении Партнеру статуса Технологического Партнера по своему усмотрению, исходя из наличия у Партнера сотрудников и достаточных ресурсов, опыта, профессиональных навыков, необходимых для продвижения и распространения Продуктов.
- 4.5. По результатам оценки Партнера в рамках сертификации Вендор вправе предоставить Партнеру статус Технологического Партнера или отказывает в предоставлении Партнеру статуса Технологического Партнера. При этом Партнер вправе пройти процедуру сертификации повторно в сроки, согласованные Сторонами.
- 4.6. О результатах прохождения Партнером процедуры сертификации Вендор уведомляет Партнера сообщением на электронную почту Партнера.
- 4.7. Факт предоставления Партнеру статуса Технологического означает согласие Вендора на сотрудничество с Партнером в соответствии с условиями, предусмотренными в Приложении №1 к Партнерскому соглашению.

5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ВЕНДОРА

5.1. Вендор обязан:

- 5.1.1. По запросу Партнера создавать базы данных Продукта для Клиентов Партнера.
- 5.1.2. Предоставлять Партнеру маркетинговые, информационные и обучающие материалы, необходимые Партнеру для исполнения обязательств по Партнерскому соглашению.
- 5.1.3. При наличии технической возможности предоставить Партнеру доступ к демонстрационным базам Продуктов с целью демонстрации функционала Продуктов Партнером Клиенту.
- 5.1.4. Обеспечивать сотрудников/специалистов Партнера информацией, необходимой для прохождения сотрудниками/специалистами Партнера Курса обучения, согласно программе Курса разработанной Вендором.
- 5.1.5. Проводить первичную сертификацию Партнера и переоценку Партнера согласно условиям Приложения №1 к Партнерскому соглашению.
- 5.1.6. Своевременно информировать Партнера о предстоящих изменениях в функциональности Продуктов.

5.2. Вендор вправе:

- 5.2.1. Размещать информацию о Партнере и о факте заключения Партнерского соглашения с Партнером на Сайте.
- 5.2.2. Проводить опросы Клиентов, использующих Продукт, на предмет удовлетворенности продуктом и сервисами Партнера.
- 5.2.3. Запрашивать у Партнера посредством электронной почты дополнительную информацию о Клиентах.
- 5.2.4. Публиковать отзывы Клиентов с указанием информации о Партнере, данных использования Продуктов, на информационных ресурсах Вендора и в СМИ, полученных согласно условиям Клиентского договора. Партнер подтверждает получения соответствующего согласия на публикацию со стороны Клиента.
- 5.2.5. Вендор вправе в одностороннем порядке приостановить партнерство в следующих случаях:
 - Сотрудники/специалисты Партнера не прошли процедуру сертификации;
 - Несоответствия результатов по итогам опросов Клиентов Партнера на предмет удовлетворенности сервисами Партнера;
 - В случае нарушения Партнером условий Партнерского соглашения.
- 5.2.6. О приостановке партнерства Вендор уведомляет Партнера посредством электронной почты. Партнерство считается приостановленным с момента направления Вендором уведомления об указанной приостановке.
- 5.2.7. В случае приостановки партнерства Партнер не вправе осуществлять действия в отношении Продуктов Вендора.
- 5.2.8. Решение о возобновлении партнерства принимается Вендором в одностороннем порядке, в том числе по результатам прохождения сотрудниками/специалистами Партнера процедуры сертификации. Вендор уведомляет Партнера о возобновлении партнерства посредством или электронной почты.

6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

6.1. Партнер, получивший статус Технологического Партнера, обязан:

- 6.1.1. Информировать Клиентов о функциональных возможностях Продукта и условиях Клиентского договора.
- 6.1.2. Проходить обучение и сертификацию в порядке и с периодичностью, предусмотренные Партнерским соглашением.

- 6.1.3. Осуществлять самостоятельное сопровождение Продуктов в соответствии с условиями договоров заключённых с Клиентами, в соответствии с условиями Приложения №1 к Партнерскому соглашению.
- 6.1.4. Разместить на информационных ресурсах в сети Интернет (сайт Партнера) информацию о Продуктах и Правообладателе (Вендоре).
- 6.1.5. Назначить представителя Партнера, ответственного за исполнение Партнерского соглашения.
- 6.1.6. Не использовать предоставленные Вендором доступы в демонстрационные базы Продуктов для иных целей, кроме демонстрации функционала Продуктов Клиентам и внутреннего обучения сотрудников Партнера.
- 6.1.7. Не использовать Продукты в целях, отличных от целей исполнения обязательств по Партнерскому соглашению.
- 6.1.8. Предоставлять Вендору по его запросу информацию о Клиентах не позднее 2-х рабочих дней с даты направления Вендором такого запроса Партнеру.
- 6.1.9. В случае принятия решения о размещении рекламы в отношении Продукта от своего имени, и в целях соблюдения требований ст. 18.1 Закона «О рекламе» Партнер до начала размещения обязуется обратиться и получить от оператора рекламных данных (далее – ОРД) идентификатор рекламных материалов, обеспечить и контролировать его наличие в размещаемых рекламных материалах, а также передавать всю необходимую информацию о распространенных рекламных материалах в Единый реестр интернет-рекламы (далее — ЕРИР) через ОРД в порядке и сроки, установленные законодательством РФ.
- 6.2. Партнер, получивший статус Технологического Партнера, вправе:
- 6.2.1. Размещать информацию о Вендоре и о факте заключения Партнерского соглашения с Вендором информационных ресурсах Партнера.
- 6.2.2. Оказывать услуги по адаптации клиентской части Продукта по своему усмотрению.
- 6.2.3. Требовать предоставления информационных и маркетинговых материалов необходимых Партнеру для осуществления действий по продвижению и распространению Продуктов.
- 6.2.4. Участвовать в маркетинговых мероприятиях по запросу Вендора, организованных Вендором или третьими лицами, запрос об участии направляется по адресу электронной почты Партнера.
- 6.2.5. Направлять Вендору запросы на внеочередную переоценку. О принятом решении о проведении переоценки Вендор уведомляет Партнера посредством электронной почты, указанной Партнером в запросе.

7. ПОЛОЖЕНИЕ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ПРАВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКТА

7.1. Партнеру передаются в рамках простой неисключительной лицензии ограниченные по времени и территории права на использование Продукта в соответствии с его функциональными возможностями, по его прямому назначению и в соответствии с условиями Лицензионного соглашения Вендора.

Лицензионное соглашение Вендора по Продуктам размещено на сайте: <https://rdv-market.ru/legal/licence-agreement/>.

7.2. Объем прав на использование в отношении конкретных Продуктов «RDV Маркет», передаваемых Партнеру в рамках Партнерского соглашения, для которых опубликовано лицензионное соглашение на официальном сайте правообладателя по адресу: <https://rdv-market.ru/>.

7.3. Для предоставления права использования Продукта Партнер направляет запрос Вендору посредством электронной почты partners@rdv-market.ru, при обращении Партнер предварительно фиксирует перечень Продуктов из перечня размещенном на сайте: <https://rdv-market.ru/legal/pricing-products> и период предоставления права использования Продуктов посредством электронной почты, указанной в запросе на присоединении к Партнерскому соглашению.

7.4. Вендор предоставляет право использования Продукта Партнеру в течение 2 (двух) рабочих дней с даты направления Запроса, посредством предоставления Удаленного доступа к Продуктам на

период, указанный в Запросе. Подтверждение о исполнении Запроса на передачу права использования продукта высылается по адресу электронной почты Ответственного сотрудника Партнера, указанного в Приложении 2.

8. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ СТОРОН, ПОРЯДОК И СРОКИ РАСЧЕТОВ

- 8.1. Размер вознаграждения за предоставление права использования Продукта размещен на сайте Вендора по адресу: <https://rdv-market.ru/legal/pricing-products>. Размер вознаграждения за предоставление права использования Продукта Партнером Клиенту не может превышать размер вознаграждения приведенный на сайте Вендора.
- 8.2. Вендор предоставляет партнерскую скидку приведенную в Приложении №1 к Партнерскому соглашению. Размер вознаграждения за предоставления права использования Продукта предъявляется к оплате после применения партнерской скидки.
- 8.3. Вознаграждение за предоставление права использования Продукта подлежит выплате Вендору по окончании отчетного периода (месяца) не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты утверждения по электронной почте Отчета о предоставленных правах использования Продукта и Акта/Акт.
- 8.4. В течение 5 (пяти) рабочих дней по завершению расчетного периода (месяца) Вендор готовит отчет по Клиентам, которым Партнер предоставил право использования Продукта и направляет его Партнеру по электронной почте.
- 8.5. В течение 2 (двух) рабочих дней Партнер подтверждает отчет по Клиентам по электронной почте.
- 8.6. Вендор имеет право в одностороннем порядке без предварительного уведомления Партнера на произвольный срок применять скидки и акции, снижающие сумму вознаграждения. Данные изменения суммы вознаграждения не влияют на расчеты по вознаграждениям по ранее оплаченным Партнерам счетам на оплату права использования Продукта.
- 8.7. На основании подтвержденного Сторонами отчета Вендор в течение 3 (трех) рабочих дней передает Партнеру Счет на оплату, Акт передачи прав на Продукт и направляет документ на подписание в 2 (двух) экземплярах.
- 8.8. При отсутствии разногласий Партнер в течение 3 (трех) рабочих дней после получения Акта передачи прав на Продукт подписывает и направляет второй экземпляр Акта Вендору. При наличии разногласий Партнер направляет Вендору мотивированные возражения в подлинном. Получив возражения, Вендор вносит обоснованные правки и повторно передает обновленные документы Партнеру, которые Партнер обязуется подписать и направить Вендору один экземпляр.
- 8.9. Если в течение срока, указанного в пункте 6.10 Партнерского соглашения, в адрес Вендора не поступят подписанные Акты передачи прав на Продукт или мотивированное возражение Партнера от подписания таких Акт, Вендор делает отметку об этом и подписывает Акт в одностороннем порядке. При этом обязательства Вендора по передаче прав на Продукт считаются исполненными надлежащим образом и без каких-либо возражений со стороны Партнера.
- 8.10. Партнер перечисляет вознаграждение по Акту передачи прав на Продукт не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания Акта передачи прав на Продукт.
- 8.11. Все расчеты между Сторонами по Соглашению производятся в безналичном порядке в рублях Российской Федерации.
- 8.12. Датой оплаты вознаграждения за предоставления права использования Продукта является дата зачисления денежных средств с корреспондентского счета банка Вендора.
- 8.13. Если Стороны подключены к системе электронного документооборота (далее - ЭДО), то подписание документов осуществляется через систему ЭДО.
- 8.14. Партнер самостоятельно несет ответственность за выполнение требований применимого законодательства в отношении налогов и сборов.
- 8.15. Партнер самостоятельно несет все расходы по налогам и сборам при заключении Клиентских договоров.

9. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

9.1. В рамках Партнерского соглашения Партнеру предоставляется право использования Продуктов с целью заключения Клиентских договоров с Клиентами.

9.2. Исключительные права на Продукт «RDV Маркет» принадлежат и сохраняются за Вендором на основании свидетельства о государственной регистрации программного продукта № 2018615993, зарегистрированного в реестре программ для ЭВМ «13» июля 2018г .

9.3. Партнеру может быть предоставлен доступ к Продуктам с целью демонстрации Клиентам функциональных возможностей Продуктов без передачи неисключительных прав на Продукты Партнеру.

10. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

10.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Партнерскому соглашению Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

10.2. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между Сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте Партнерского соглашения, будут разрешаться путем переговоров. При неурегулировании в процессе переговоров спорных вопросов, споры разрешаются в арбитражном суде г. Москвы.

10.3. Вендор не несет ответственности за действия Партнера перед Клиентом по услугам, оказываемым в рамках прямых договоров между Партнером и Клиентом.

10.4. Вендор не несет ответственности за ущерб любого рода, понесенный Партнером или Клиентом, по услугам, оказываемым Партнером в рамках прямых договоров между Партнером и Клиентом.

10.5. Вендор не несет ответственности за ущерб любого рода, понесенный Клиентами Партнера в связи с исполнением обязательств по Партнерскому соглашению.

10.6. Вендор не несет ответственности за ущерб любого рода, понесенный Партнером в связи с исполнением обязательств по Партнерскому соглашению, за исключением случаев, когда такой ущерб возник в результате виновных действий Вендора.

10.7. Партнер несет ответственность за несоблюдение условий Клиентских договоров. В случае, если Клиент направил претензию на имя Вендора, Партнер обязуется самостоятельно урегулировать претензию и возместить Вендору понесенные расходы при их возникновении.

10.8. В любом случае Стороны не несут ответственности по Партнерскому соглашению за какие-либо косвенные убытки. Понятие «косвенные убытки» включает, но не ограничивается, потерю дохода, прибыли, ожидаемой экономии, деловой активности или репутации. Стороны несут ответственность исключительно за документально подтвержденный реальный ущерб, явившийся следствием виновных действий или бездействия Сторон. Партнер использует предоставленные права использования Продукта на собственный риск. Вендор не принимает на себя ответственность за несоответствие результатов использования Продукта ожиданиям и потребностям Клиента.

10.9. Партнер соглашается с тем, что никакое программное обеспечение не свободно от ошибок.

10.10. Вендор не несет ответственности: за любые действия Партнера и Клиента, связанные с использованием Продуктов, за ущерб любого рода, понесенный Партнером и Клиентом из-за утери и/или разглашения своих данных, необходимых для доступа к Продукту; за качество сервисов (в частности сервисов передачи данных) необходимых для работы с Продуктом.

10.11. Вендор не несет ответственности за работоспособность Продукта, в отношении которого Партнером были оказаны услуги по внедрению и сопровождению.

10.12. Партнер несет ответственность за исполнения условий п. 6.1.9. Партнерского соглашения, в случае несоблюдения законодательства РФ в области рекламы, которые могут повлечь наложения штрафа на Вендора, Вендор вправе направить требования о возмещении понесенных убытков, причиненных таким нарушением.

11. ФОРС-МАЖОР

11.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по Партнерскому соглашению, если оно явилось следствием действия обстоятельств непреодолимой силы, определяемых в соответствии с законодательством Российской Федерации.

11.2. Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательств в срок, установленный в Партнерском соглашении, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

11.3. Сторона, которая в результате наступления указанных выше обстоятельств не может исполнить взятые на себя обязательства, обязана письменно уведомить другую Сторону о наступлении данных обстоятельств в течение 5 (пяти) дней с момента их наступления, а также о прекращении данных обстоятельств в течение 5 (пяти) дней с момента их прекращения. В случае, если уведомления о наступлении и/или прекращении данных обстоятельств не были направлены в указанный срок, Сторона лишается права на освобождение от ответственности по данным обстоятельствам.

11.4. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют последовательно на протяжении 2 (двух) месяцев и не прослеживаются признаки их прекращения, Партнерскому соглашению может быть расторгнуто любой Стороной в одностороннем порядке путем направления письменного уведомления другой Стороне по электронной почте.

12. СРОК ДЕЙСТВИЯ И ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ

12.1. Партнерское соглашение вступает в силу с момента ее Акцепта Партнером и действует до наступления наиболее позднего из нижеуказанных событий в течение 1 (одного) года и автоматически продлевается на следующий год, если ни одна из Сторон не заявит о своем намерении прекратить его не позднее, чем за 20 (двадцать) календарных дней до истечения срока действия Партнерского соглашения.

12.2. В случае прекращения Партнерского соглашения Партнер не вправе продолжать распространять и осуществлять продвижение Продукта, а также обязуется незамедлительно прекратить использование Продукта и, если применимо, удалить копии Продукта с ЭВМ.

12.3. Любая из Сторон вправе в одностороннем порядке в любое время отказаться от исполнения Партнерского соглашения полностью или в части, направив официальное письмо (с подписью и печатью организации) в адрес другой Стороны за 30 (тридцать) календарных дней до предполагаемой даты одностороннего отказа.

13. ОБМЕН ДОКУМЕНТАМИ

13.1. Документооборот в рамках Партнерского соглашения может осуществляться, в том числе путем обмена электронными документами, подписанными квалифицированной электронной подписью и направленными через оператора, обеспечивающего обмен электронными документами (далее – ЭДО). Подписанные в соответствии со ст. 6 Федерального закона № 63-ФЗ от 06.04.2011 «Об электронной подписи» квалифицированной электронной подписью документы признаются Сторонами полноценными юридическими документами, равнозначными аналогичным подписанным собственноручно документам на бумажном носителе, с проставлением печати (если применимо), принимаются к исполнению и порождают для сторон юридические последствия в виде установления, изменения и прекращения взаимных прав и обязанностей при соблюдении порядка обмена документами в электронном виде, установленного законодательством РФ.

13.2. Направление, получение, подписание и обмен первичными документами происходит в электронном виде с использованием квалифицированной электронной подписи посредством ЭДО. Стороны признают, что первичные документы, оформленные в соответствии с требованиями законодательства РФ (в том числе бухгалтерского и налогового учета) и подписанные квалифицированной электронной подписью приравниваются к первичным документам бухгалтерского учета, подписанными уполномоченными лицами Сторон на бумажном носителе.

13.3. Стороны самостоятельно подключаются к системе ЭДО. Сторона может в любой момент отказаться от участия в системе ЭДО, направив письменное уведомление об этом другой Стороне в системе ЭДО за 30 (тридцать) календарных дней до прекращения использования ЭДО.

13.4. Стороны обязаны в течение 3 (трех) рабочих дней информировать друг друга о невозможности обмена первичными документами в электронном виде, подписанными квалифицированной электронной подписью, в случае технического сбоя внутренних систем Стороны или оператора ЭДО. В этом случае в период действия такого сбоя Стороны производят обмен первичными документами на бумажном носителе с подписанием собственноручной подписью.

14. КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

14.1. Для целей настоящего раздела Партнерского соглашения в дальнейшем под «Раскрывающей Стороной» будет пониматься Сторона, раскрывающая/предоставляющая информацию другой Стороне, а под «Принимающей Стороной» будет пониматься Сторона, которой передают/раскрывают конфиденциальную информацию.

14.2. Для целей настоящего раздела Партнерского соглашения Стороны признают и считают, что конфиденциальная информация — это информация, предоставляемая Раскрывающей Стороной Получающей Стороне в любой форме (в устной, письменной форме, в том числе, но не ограничиваясь, на бумажных носителях, а также на любых электронных и/или цифровых носителях, или передаваемая посредством сети Интернет), включая, но не ограничиваясь, данные, сведения, документы, заключения, разъяснения, прогнозы, схемы, которая носит частный, непубличный и конфиденциальный характер (является коммерческой тайной), принадлежащая Раскрывающей Стороне и/или ее аффилированным лицам, следующее:

14.2.1. Сведения о применяемых схемах, видах, формах и методах корпоративного, операционного, проектного, финансового и иного управления; сведения о производственных, технических, экономических, организационных и других управленческих решениях;

14.2.2. Сведения о подготовке, принятии и исполнении решений по стратегическим, коммерческим, организационным, юридическим, финансовым и иным вопросам;

14.2.3. Сведения о результатах (эффективности) коммерческой деятельности (отдельных коммерческих операций, коммерческих проектов, структурных подразделений);

14.2.4. Сведения о планах закупок, продаж, расходов, издержек, сведения об операционном (хозяйственная деятельность) и инвестиционном (развитие) бюджете, о его изменении и исполнении;

14.2.5. Сведения, содержащие экономические, финансовые и иные аналогичные планы закупок и продаж товаров, работ, услуг, включая отдельные категории товаров, работ, услуг; обоснования целесообразности планов закупки отдельных товаров, работ, услуг; планы создания структурных подразделений, приобретения объектов недвижимости и иных инвестиций; сведения о финансовых планах и планируемых финансово-экономических показателях деятельности;

14.2.6. Финансовая информация, включая, но не ограничиваясь, данные бухгалтерского, управленческого и иного учета и отчетности;

14.2.7. Перечень систем Раскрывающей Стороны, способы авторизации, логин и пароли, способы защиты серверов, системы защиты, данные из баз данных, структура баз данных;

14.2.8. Любые персональные данные, попавшие в распоряжение Получающей Стороны;

14.2.9. Иная информация, которая является и расценивается Раскрывающей Стороной как коммерческая тайна и обозначена как таковая в процессе раскрытия, имеет для Раскрывающей Стороны действительную или потенциальную ценность в силу того, что она неизвестна третьим лицам, доступна ограниченному кругу лиц, со всей возможной тщательностью и разумностью защищается Раскрывающей Стороной от несанкционированного распространения.

14.3. Настоящим Стороны признают, что конфиденциальная информация носит характер инсайдерской, так как ее распространение может оказать существенное влияние на цену акции материнской компании Раскрывающей Стороны.

14.4. Информация не будет считаться конфиденциальной, и Получающая Сторона не будет иметь никаких обязательств в отношении данной информации, если она разрешена к разглашению письменным разрешением Раскрывающей Стороны.

14.5. Получающая Сторона обязуется:

- 14.5.1. соблюдать конфиденциальность и осуществлять защиту конфиденциальной информации, не опубликовывать, не передавать третьим лицам и не разглашать конфиденциальную информацию любым иным способом, за исключением случаев, прямо установленных настоящим разделом Партнерского соглашения;
- 14.5.2. обеспечить соблюдение условий, перечисленных в настоящем разделе Партнерского соглашения, своими работниками, консультантами, агентами и иными представителями любыми возможными способами, в том числе, заключить со всеми лицами, допущенными к работе с конфиденциальной информацией, соответствующие соглашения о неразглашении конфиденциальной информации;
- 14.5.3. предварительно письменно согласовать с Раскрывающей Стороной содержание, время и иные условия любого разглашения конфиденциальной информации третьим лицам, за исключением случаев, когда разглашение конфиденциальной информации допускается согласно настоящему разделу Партнерского соглашения.
- 14.5.4. По письменному требованию Раскрывающей Стороны в течение 10 (десяти) рабочих дней по выбору Раскрывающей Стороны вернуть (передать на руки под расписку) или уничтожить конфиденциальную информацию в бумажной и/или электронной форме, включая все копии на бумажных и электронных/цифровых носителях. Для целей настоящего раздела Партнерского соглашения термин "уничтожить", использованный в отношении конфиденциальной информации, которая хранится в электронной форме, означает удаление такой конфиденциальной информации со всех электронных вычислительных машин, процессоров, дисков, магнитных лент и иных носителей.
- 14.6. Получающая Сторона имеет право сообщать конфиденциальную информацию своим работникам, консультантам, аффилированным лицам и иным представителям, при условии, что с лицом, которому сообщается конфиденциальная информация, заключено соответствующее соглашение о нераспространении конфиденциальной информации.
- 14.7. При этом Получающая Сторона несет ответственность за любые связанные с использованием конфиденциальной информации действия своих работников, консультантов, агентов и иных представителей, которым Получающая Сторона сообщила конфиденциальную информацию, как за свои собственные действия.
- 14.8. Получающая Сторона имеет право разглашать конфиденциальную информацию или делать заявления, если произвести такое разглашение она обязана (ее обязали) в соответствии с действующим законодательством, нормативными актами или распоряжениями судебных или регулирующих органов, либо в соответствии с действиями правительственных органов, требованиями или запросами регулирующих органов, при этом Получающая Сторона обязана в течение 3 (трех) рабочих дней проинформировать Раскрывающую сторону о наступлении таких обязательств о раскрытии конфиденциальной информации.
- 14.9. В случае неисполнения и/или ненадлежащего исполнения Получающей Стороной своих обязанностей, установленных настоящим разделом Партнерского соглашения, Получающая Сторона обязана компенсировать Раскрывающей Стороне реальный документально подтвержденный ущерб, причиненный в результате такого неисполнения и/или ненадлежащего исполнения.
- 14.10. В случае нарушения обязательств, установленных Партнерским соглашением третьим лицом, привлеченным к исполнению Партнерского соглашения по инициативе Получающей Стороны, она несет ответственность, установленную пунктом 14.9 настоящего раздела Партнерского соглашения.

15. ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

- 15.1. Вендор собирает и обрабатывает персональные данные Партнера, представителей, сотрудников Партнера (а именно: фамилия, имя, отчество, номер контактного телефона, адрес электронной почты) в целях:
- 15.1.1. выполнения условий Партнерского соглашения;
- 15.1.2. соблюдения требования Федерального закона от 27 июля 2006 года №152-ФЗ «О персональных данных» (далее – «ФЗ «О персональных данных»).

Под обработкой в целях настоящего пункта подразумевается: сбор, запись, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных. Способы обработки персональных данных: смешанный (на бумажных носителях; в информационных системах персональных данных).

15.2. Выполняя действие по Акцепту Партнерского соглашения, Партнер дает согласие Вендору на сбор и обработку персональных данных Партнера, представителей, сотрудников Партнера в целях исполнения условий Партнерского соглашения, а также информирования Партнера о проходящих рекламных акциях и специальных предложениях на протяжении всего срока действия Партнерского соглашения.

15.3. При сборе и обработке персональных данных Вендора не преследует иных целей, кроме установленных в п. 15.1 Партнерского соглашения.

15.4. Вендор обязуется обеспечить (технически и организационно) соблюдение обязательных требований ФЗ «О персональных данных» в отношении персональных данных представителя Партнера, иных представителей, сотрудников Партнера.

15.5. Доступ к персональным данным имеют лица, непосредственно осуществляющие обработку персональных данных, выполняющие действия по выставлению счетов, сотрудники служб технической поддержки Вендора и его партнеров, иные сотрудники Вендора и его партнеров, выполняющие фактические действия, связанные с исполнением обязательств перед Партнером по Партнерскому соглашению.

15.6. Вендор не осуществляет обработку персональных данных, которые Партнер обрабатывает с использованием Продукта, а потому в данной области отношения Сторон не попадают под действие ФЗ «О персональных данных». Хранение данных, обрабатываемых Партнером с использованием Продукта, может осуществляться на не принадлежащих Вендору серверах, находящихся на территории Российской Федерации. В данном случае соблюдение требований по защите персональных данных осуществляет третье лицо, обеспечивающее хранение данных.

16. РЕКВИЗИТЫ ВЕНДОРА

Наименование: ООО «РДВ СОФТ»

Юридический адрес: 105066, г. Москва, ул.
Красносельская Нижняя, д.35, стр. 64, этаж 2, пом
1/часть ком 16

ИНН: 7725456467

КПП: 770101001

Расчетный счет: 40702810302680002862

Корреспондентский счет: 30101810200000000593

БИК: 044525593

Наименование банка: АО "АЛЬФА-БАНК"

Телефон: +7 (495) 127-03-47

 /Дробленко П.С. /
(Генеральный директор)

М. П.



Приложение № 1
к Оферте на заключение партнерского соглашения

Условий сотрудничества

Технологический партнер

Статус партнера	Технологический партнер (1 уровня)	Технологический партнер (2 уровня)
Задачи Вендора	Предоставление клиентских баз и лицензий; Сопровождение Клиентов: • обработка обращений от клиентов • решение типовых вопросов интеграции • вопросов по функционалу клиентской части • решение инцидентов по интеграции, • ошибок в типовом Продукте (расширения) • Поддержка технической актуальности решения • Информационная поддержка партнеров Поддержка технической актуальности решения Информационная поддержка партнеров Ограничения по сопровождению: 1. Только для типовых конфигураций продукта и баз 1С 2. Передача клиента на поддержку производится после завершения партнером онбординга клиента и проведения первой продажи на маркетплейсе). 3. Вендор имеет право заключить прямой договор на оказание услуг с Клиентами Партнера, обратившимися к Вендору за услугами платного сопровождения Продукта.	Предоставление клиентских баз и лицензий; Сопровождение Партнера: • решение инцидентов по интеграции, • ошибок в типовом Продукте (расширения) • Поддержка технической актуальности решения • Информационная поддержка партнеров
Задачи Партнера	Привлечение клиентов, продажа, онбординг. Внедрение, развитие функционала по требованиям	Привлечение Клиентов, продажа, онбординг. Внедрение, развитие функционала по требованиям клиентов (кроме



Статус партнера	Технологический партнер (1 уровня)	Технологический партнер (2 уровня)
	клиентов (кроме интеграционной части) - вне рамок партнерской Оферты.	интеграционной части) - вне рамок партнерского соглашения Сопровождение Клиентов: • обработка обращений от клиентов • решение типовых вопросов интеграции • вопросов по функционалу клиентской части
Скидка Партнера на Продукт	Партнеру предоставляется скидка в размере 20% от размера вознаграждения за право использования Продукта.	Партнеру предоставляется скидка в размере 30% от размера вознаграждения за право использования Продукта.
Маркетинговая поддержка Вендора	Предоставление информационных и маркетинговых материалов	Предоставление информационных и маркетинговых материалов
Минимальный КРІ Уровня Партнера	Не менее 3 продаж новым клиентам за 90 дней	Не менее 3 продаж новым клиентам за 90 дней
Сертификация по Продукту	Ежегодная сертификация (от 1 сотрудника)	Ежегодная сертификация (от 1 сотрудника)

ООО «РДВ СОФТ»


 /Дробленко П.С. /
 (Генеральный директор)

М. П.



Приложение № 2
к Оферте на заключение партнерского соглашения

**ФОРМА ЗАПРОСА
НА ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ПАРТНЕРСКОМУ СОГЛАШЕНИЮ**

г. Москва

« ____ » _____ 20__ г.

Настоящим Партнер:

Данные юридического лица	
Наименование (полное/сокращенное наименование с указанием организационно-правовой формы)	
ИНН	
КПП	
ОГРН или ОГРНИП	
Адрес местонахождения	
Почтовый адрес	
Наименование банка	
БИК	
К/С	
Р/С	
Сайт	
Основное ответственное лицо от Партнера	
ФИО	
Должность	
Мобильный телефон	
Email	
Статус технологического Партнера	
Уровень	

направляет Обществу с ограниченной ответственностью ООО «РДВ СОФТ», ОГРН 1187746267312, ИНН 7725456467 (далее - «Вендор»), акцепт (полное и безоговорочное принятие) Оферты на присоединение к партнерскому соглашению размещенной на интернет-сайте Вендора по адресу: <https://rdv-market.ru/legal/partner-agreement> (далее – «Партнерское соглашение»).

ФИО подписанта	
Должность подписанта	
Основание для подписания	
Подпись и печать	
	_____ М.П. (печать организации, если применимо)

