

## ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ №\_\_

Г. Москва

«\_\_»\_\_\_\_\_20\_\_ г.

Общество с ограниченной ответственностью «Хэд Пойнт» (ООО «Хэд Пойнт»), именуемое в дальнейшем «Вендор», в лице Генерального директора Евдокимова Дмитрия Леонидовича, действующей на основании Устава, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Партнер», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны, совместно в дальнейшем именуемые Стороны, заключили настоящее Соглашение о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

1.1. Настоящее Соглашение имеет своей целью установление партнерских отношений Сторон и касается только тех направлений деятельности и 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, при этом:

1.1.1. Вендор присваивает Партнеру статус Авторизованный партнер / Партнер (нужное подчеркнуть) и обязуется предоставить Партнеру права, соответствующие статусу Партнера, в соответствии с Приложением № 1 к настоящему Соглашению «Партнерская программа».

1.1.2. Партнер обязуется осуществлять реализацию пользователям (далее – «конечный пользователь», «контрагент», «заказчик») программного обеспечения и Услуг (Далее – Продукты) Вендора.

1.1.3. Стороны обязуются строго выполнять условия настоящего Соглашения.

1.2. Взаимоотношения Сторон, определяемые настоящим Соглашением, не носят какого-либо исключительного или агентского характера. Партнер не является агентом Вендора и не уполномочен действовать от имени Вендора.

1.3. Вендор для успешного осуществления обязательств, указанных в п. 1.1 настоящего Соглашения, оказывает Партнеру информационную, методическую, технологическую, маркетинговую и иную консультационную поддержку, связанную с использованием Продуктов, предоставляет специальные скидки на приобретаемые Продукты Вендора и возможность

# HeadPoint

использования фирменной символики Вендора в рекламе Продуктов Вендора.

## 2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПАРТНЕРА

Партнер обязуется:

2.1. Осуществлять поиск потенциальных контрагентов и реализацию Продуктов Вендора; в случае заключения с контрагентами договоров поставки, договоров аренды, оказания услуг и выполнения работ, связанных с Продуктами, – исполнять обязательства от своего имени и своими силами, а также, в случае необходимости, с привлечением Вендора.

2.2. Самостоятельно и за свой счет обеспечивать рекламу Продуктов Вендора среди потенциальных контрагентов и в средствах массовой информации в соответствии с предоставляемыми Вендором образцами и материалами.

2.3. Придерживаться Партнёрской программы (Приложение №1) в отношении условий оказания услуг, выполнения работ.

2.4. При поступлении заявки от контрагента, находящегося вне территории действия настоящего Соглашения, переадресовывать такую заявку Вендору, если иное не согласовано в письменной форме с Вендором.

2.5. При поступлении заявки от контрагента, находящегося вне территории действия настоящего Договора, переадресовывать такую заявку Вендору, если иное не согласовано в письменной форме с Вендором.

2.6. Территорией действия настоящего Договора является территория Российской Федерации.

2.7. Заблаговременно оповещать Вендора о заложенном в проект Продуктах и сроках его реализации.

2.8. Не совершать действий, которые могут причинить вред деятельности, деловой репутации или имиджу Вендора либо его деловых партнеров.

2.9. Поддерживать высокую репутацию Продуктов Вендора, при распространении не ставить их в худшее положение по сравнению с продуктами и услугами аналогичного назначения других производителей.

2.10. Обеспечивать конфиденциальность полученной при сотрудничестве с Вендором информации в соответствии с разделом 11 настоящего Соглашения, не раскрывать третьим лицам финансовые условия настоящего Соглашения и договоров, заключенных в соответствии с ним.

2.11. Не представлять третьим лицам письменные или устные сообщения, касающиеся условий настоящего Соглашения, без предварительного согласия Вендора, выраженного недвусмысленно и в

# HeadPoint

письменном виде, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Соглашением.

2.12. Не представлять третьим лицам письменные или устные сообщения, касающиеся предоставленных Вендором контактов потенциальных контрагентов и характера взаимодействия с ними.

2.13. Соблюдать законодательство Российской Федерации и международное законодательство об авторских правах, доводить до сведения контрагентов информацию о необходимости соблюдения законодательства Российской Федерации и международного законодательства об авторских правах на приобретаемые лицензии.

2.14. Незамедлительно уведомлять Вендора о выявленных случаях нелегального использования Продуктов Вендора третьими лицами.

2.15. Предоставлять Вендору ежегодные отчеты обо всех проектах (реализованных и не реализованных). Форма отчета установлена в Приложении №4 к настоящему Соглашению.

2.16. Предъявлять по первому требованию Вендора всю необходимую информацию по заключенным / заключаемым Партнером сделкам в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения Партнером письменного требования Вендора; не препятствовать Вендору в получении необходимых документов по сделкам с третьими лицами, предметом которых является реализация Продуктов Вендора.

2.17. В случае изменения ответственного лица по настоящему Соглашению уведомить Вендора о таком изменении в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты изменения.

2.18. В письменном виде информировать Вендора в течение 5 (пяти) рабочих дней об изменении своих адресов, реквизитов, ответственных лиц, указанных в настоящем Соглашении и Приложениях к нему, а также о любых решениях Партнера, касающихся его ликвидации, реорганизации как юридического лица или о прекращении деятельности в качестве индивидуального предпринимателя. До получения письменного уведомления все действия, совершенные Сторонами по старым реквизитам другой Стороны, считаются совершенными законно и засчитываются в исполнение ими своих обязательств.

## 3. ПРАВА ПАРТНЕРА

Партнер имеет право:

3.1. С учетом соблюдения требований ценовой политики Вендора распространять контрагентам Продукты Вендора. Рекомендуемые цены для контрагентов указаны в прайс-листе Вендора.

3.2. При наличии полномочий, согласно Приложению № 1 к настоящему Соглашению, на оказание соответствующих услуг, заключать договоры на оказание контрагентам платных услуг, относящихся к предмету настоящего Соглашения.

# HeadPoint

3.3. Требовать и получать у Вендора техническую и коммерческую информацию, информацию о ценах и сроках поставки Продуктов, документы и иные материалы, необходимые для исполнения принятых Партнером обязательств.

3.4. Использовать при распространении Продуктов образцы рекламных материалов, переданные Вендором.

3.5. Для целей реализации Продуктов Вендора осуществлять рекламу Продуктов Вендора, при проведении рекламных акций и размещении информации о Продуктах Вендора на официальном сайте использовать логотипы Вендора.

3.6. Пользоваться прочими привилегиями, указанными в Приложении № 1 к настоящему Соглашению, в соответствии со статусом Партнера.

## 4. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВЕНДОРА

Вендор обязуется:

4.1. Предоставлять Партнеру скидки на Продукты в соответствии с условиями, указанными в Приложении № 1 к настоящему Соглашению.

4.2. Оказывать Партнеру поддержку при исполнении Партнером обязательств, предусмотренных настоящим Соглашением.

4.3. Предоставлять Партнеру информацию о Продуктах, информировать Партнера о выпуске новых версий Продуктов, новых ценовых и организационных условиях их распространения, сбытовых акциях Вендора.

4.4. Оказывать консультационную поддержку по вопросам внедрения, функционирования и эксплуатации Продуктов, а также по вопросам продвижения и реализации Продуктов Вендора.

4.5. Разместить в соответствующем разделе на своем официальном сайте информацию о Партнере.

## 5. ПРАВА ВЕНДОРА

Вендор имеет право:

5.1. Заключать аналогичные соглашения с третьими лицами без ограничения по территории и срокам.

5.2. В одностороннем порядке, без согласования с Партнером, изменять цены на Продукты, с извещением об этом Партнера не менее чем за 3 месяца.

5.3. Требовать от Партнера ежегодный отчет о ходе исполнения обязательств по настоящему Соглашению.

5.4. Производить в любое время проверку законности реализации Партнером Продуктов Вендора, направив Партнеру письменное

# HeadPoint

требование. В этом случае Партнер обязан предоставить Вендору всю требуемую документацию в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения Партнером письменного требования Вендора, а также обеспечить беспрепятственный доступ Вендора на территорию Партнера с целью контроля реализации Продуктов Вендора при проведении проверки реализации Продуктов на территории Партнера.

5.5. В случае неисполнения, либо ненадлежащего исполнения Партнером обязательств, установленных разделом 4 настоящего Соглашения, или несоблюдения Партнером условий Плана продаж, утвержденного Сторонами, расторгнуть настоящее Соглашение в одностороннем внесудебном порядке, выслав при этом Партнеру письменное извещение.

## 6. ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ

6.1. Вендор устанавливает цены на Продукты для Партнера путем предоставления соответствующей скидки (согласно приложению №1 «Партнёрская программа») в зависимости от рекомендуемых розничных цен (РРЦ) цен и существенных условий использования Продуктов для конечных пользователей, указанных в прайс-листе Вендора.

6.2. Партнеру присваивается соответствующий статус и предоставляются скидки согласно Приложению № 1.

6.3. Вендор вправе изменить цены на Продукты. Изменения в прайс-лист вносятся Вендором в одностороннем порядке.

## 7. СОБЛЮДЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЦЕНОВОЙ ПЛИТИКИ

7.1. Ценовая политика является неотъемлемой частью партнерской программы. Партнер обязуется соблюдать ценовую политику в отношении своих клиентов.

7.2. Партнеры вправе выбирать любого Дистрибьютора, с которым будут работать. Дистрибьютор может реализовать продукцию Партнеру исключительно на условиях, закрепленных в договоре между Вендором и Дистрибьютором.

7.3. В случае, если Партнёр публикует цены ниже указанных в прайс-листе, то лишается статуса. В дальнейшем Вендором принимается решение о прекращении отношений.

## 8. СРОК ДЕЙСТВИЯ СОГЛАШЕНИЯ

8.1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до «        » 20    , но в любом случае до полного исполнения Сторонами принятых на себя обязательств.

# HeadPoint

8.2. С момента подписания настоящего Соглашения все ранее достигнутые письменные и устные соглашения, а также переписка между Сторонами, относящиеся к предмету настоящего Соглашения, утрачивают силу.

8.3. Настоящее Соглашение может быть расторгнуто по письменному заявлению любой из Сторон, о чем инициатор сообщает другой Стороне не позднее, чем за 30 (тридцать) календарных дней.

8.4. Если ни одна из Сторон в течение 30 (тридцать) календарных дней до момента завершения настоящего Соглашения не изъявляет письменного желания прекратить настоящее Соглашение, оно продлевается на следующие 12 (двенадцать) месяцев.

8.5. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из Сторон своих обязательств по настоящему Соглашению другая Сторона оставляет за собой право отказаться от исполнения настоящего Соглашения с даты выявления нарушения.

8.6. В случае принятия решения об изменении статуса Партнера настоящее Соглашение подлежит расторжению с момента заключения нового соглашения о присвоении нового статуса.

## 9. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

9.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Соглашению Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

9.2. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение обязательств в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы, под которой подразумеваются чрезвычайные события, не существовавшие во время подписания настоящего Соглашения, возникшие помимо воли и желания Сторон, наступлению и действию которых они не могли препятствовать разумными действиями.

9.3. Сторона, которая не может выполнить условия настоящего Соглашения, обязана в разумные сроки, но не позднее 5 (пяти) рабочих дней, уведомить другую Сторону о возникновении обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор). Неуведомление (несвоевременное уведомление) лишает Сторону права ссылаться в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств на обстоятельства непреодолимой силы, если только сами такие обстоятельства не препятствовали уведомлению.

## 10. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

# HeadPoint

10.1. В случае возникновения между Вендором и Партнером споров и/или разногласий, вытекающих из настоящего Соглашения или связанных с ним, Стороны стремятся их разрешить путем переговоров на основе действующего законодательства и обычаев делового оборота.

10.2. Соблюдение претензионного порядка является обязательным для Сторон. Срок рассмотрения претензии составляет 20 календарных дней с момента ее направления Стороной.

10.3. В случае невозможности разрешения споров и/или разногласий путем переговоров Стороны передают их на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы в соответствии с материальным и процессуальным правом Российской Федерации при условии обязательного соблюдения претензионного порядка.

10.4. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим Соглашением, Стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

## 11. УСЛОВИЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

11.1. По взаимному согласию Сторон в рамках настоящего Соглашения конфиденциальной признается информация, касающаяся финансового состояния Сторон, расчетов между Сторонами, хода исполнения настоящего Соглашения и полученных результатов, а также прочая информация, содержащая отметку о конфиденциальности.

11.2. Факт заключения, предмет настоящего Соглашения не являются конфиденциальными и могут использоваться Сторонами в рекламно-маркетинговых целях.

11.3. Стороны берут на себя обязательства по соблюдению режима конфиденциальности в отношении информации, содержащей персональные данные, полученной Сторонами при исполнении настоящего Соглашения, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

11.4. Каждая из Сторон обязуется обеспечить защиту конфиденциальной информации, ставшей доступной ей в рамках настоящего Соглашения, от несанкционированного использования, распространения или публикации.

11.5. Без письменного согласования (с письменным уведомлением другой Стороны) Стороны вправе предоставлять конфиденциальную информацию:

- уполномоченным государственным органам в предусмотренных законом случаях;
- аудиторам для проведения аудиторской проверки;
- судебным органам.

# HeadPoint

11.6. За исключением случаев, предусмотренных настоящим Соглашением, Стороны могут передавать полученную по настоящему Соглашению конфиденциальную информацию третьим лицам только по письменному согласованию при выполнении следующих условий:

- третьи лица используют полученную конфиденциальную информацию только в рамках работ, проводимых на договорной основе между Стороной и контрагентом;

- Стороны гарантируют соблюдение третьими лицами условий конфиденциальности настоящего Соглашения.

При этом соответствующая Сторона заключает с третьими лицами соглашение о конфиденциальности.

11.7. В случае возникновения необходимости предоставления конфиденциальной информации одной из Сторон она обязана поставить в известность другую Сторону в срок, достаточный для принятия мер по ликвидации, связанных с разглашением условий настоящего Соглашения.

11.8. Любой ущерб, вызванный нарушением условий конфиденциальности, определяется и возмещается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

11.9. Обязательства, касающиеся соблюдения условий конфиденциальности, действуют в течение срока действия настоящего Соглашения и в течение 3 (трех) лет по окончании срока его действия.

## 12. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

12.1. Ни одна из Сторон не имеет права выступать от имени другой Стороны или принимать на себя обязательства от имени другой Стороны.

12.2. Все изменения и дополнения к настоящему Соглашению действительны лишь в том случае, если они оформлены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.

12.3. Все уведомления, сообщения и/или заявления, связанные с исполнением настоящего Соглашения или вытекающие из него, должны направляться Сторонами непосредственно друг другу по указанным в настоящем Соглашении адресам (копии по факсу или оцифрованный образ документа по электронной почте).

12.4. К отношениям Сторон по тем вопросам, которые не урегулированы или не полностью урегулированы настоящим Соглашением, применяется законодательство РФ.

12.5. Настоящее Соглашение составлено на русском языке в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.



# HeadPoint

12.6. К настоящему Соглашению прилагаются и являются его неотъемлемой частью:

- Приложение № 1 «Партнерская программа»
- Приложение № 2 «Программ сопровождения проектов»
- Приложение № 3 «Форма проектной ноты»
- Приложение № 4 «Форма отчета»
- Приложение № 5 «Соглашение о неразглашении»

## 13. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Вендор:

Партнер:

Генеральный директор

Генеральный директор

\_\_\_\_\_//

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/

# HeadPoint

Приложение №1

К партнерскому соглашению

№\_\_ от \_\_\_\_\_

# HeadPoint

## Партнерская программа

# HeadPoint

## Назначение и цели

Целью Партнёрской Программы (далее «Программы») ООО «Хэд Пойнт» (Далее «Хэд Пойнт») является обеспечение партнёрам оптимальных условий для продвижения на рынок Продуктов Хэд Пойнт, а также решений на их основе.

Партнерская программа Хэд Пойнт предлагает вам следующие преимущества для того, чтобы сделать ваш бизнес более эффективным:

- Обеспечение защиты проектов.
- Прозрачная система ценообразования.
- Доступ к технической и сервисной поддержке.
- Прозрачные требования к взаимодействию и обеспечению маркетинговой поддержки.

Вам будут доступны:

- Маркетинговая поддержка.
- Передача лидов.
- Техническая поддержка.
- Льготные условия получения демонстрационного ПО.
- Бесплатное обучение технических специалистов.

## Территория и срок действия Программы

Программа действует на территории Российской Федерации. ООО «Хэд Пойнт» сохраняет за собой право изменять положения и условия Программы, а также прекратить ее действие в любое время, уведомив партнёров надлежащим образом.

## Условия участия в Программе

1. Согласие партнёров с положениями Программы является обязательным условием участия в ней.
2. Для получения статуса и преимуществ Программы все партнёры, обязаны заявить о желании получить его, соответствовать требованиям и пройти процедуру регистрации в Программе, которая включает в себя:
  - a. Подписание Соглашения о конфиденциальности (NDA).
  - b. Подписание Договора или Партнёрского соглашения.
  - c. Получение соответствующего статуса и Сертификата, подтверждающего его.
3. Статус партнёра устанавливается при прохождении процедуры регистрации.
4. Статус партнёра подтверждается на регулярной основе в начале календарного года в зависимости от выполнения квалификационных требований к участникам Программы.
5. Статус партнёра может быть пересмотрен.
6. Участник Программы размещает и Поддерживает в актуальном состоянии информацию о продуктах и/или партнерстве с Хэд Пойнт на своем сайте.
7. Прайс-лист на продукты Хэд Пойнт содержит розничные цены. Закупочные цены устанавливаются в соответствии с действующим прайс-листом, Договором или Партнёрским соглашением, действующим статусом партнёра, а также по согласованию сторон.

# HeadPoint

8. Партнёрская скидка предоставляется в зависимости от статуса и закрепляется в Программе.
9. Дополнительные скидки при сопровождении проектов определяются на основе статуса партнёра, а также по согласованию сторон.
10. В случае нарушения условий Партнёрской программы, включая условия Программы сопровождения сделок.
11. Хэд Пойнт оставляет за собой право на прекращение дальнейшего сотрудничества, снижение скидок на определенный период, отмену сопровождения сделки, отказ в поставке.

## Маркетинговое и техническое сотрудничество

1. Партнёрам предоставляется официальный сертификат, действительный до указанной в сертификате даты. Сертификат подтверждает право партнёра на реализацию продуктов Хэд Пойнт и его статус.
2. Информация о партнёрах размещается на официальном вебсайте в разделе <https://www.head-point.ru/partners/>.
3. При запросах потенциальных заказчиков о наличии партнёров Хэд Пойнт рекомендует в первую очередь партнёров, прошедших процедуру регистрации в Партнёрской программе.
4. Хэд Пойнт оказывает содействие партнёрам при организации собственных маркетинговых мероприятий вплоть до поддержки маркетинговыми материалами, согласованного предоставления докладчиков и технических специалистов.
5. Партнёры получают возможность участия в организуемых Хэд Пойнт партнёрских и клиентских мероприятиях: семинары, конференции, вебинары и т. д.
6. Хэд Пойнт оказывает техническое содействие в продвижении партнерами продуктов Хэд Пойнт, включая:
  - a. Предоставление ПО для тестирования или пилотирования в соответствии с Условиями тестирования и пилотирования ПО Хэд Пойнт.
  - b. Предоставление trial лицензии (not-for-resale) на ПО Хэд Пойнт для создания и поддержки временных демонстрационных стендов и систем.
  - c. Техническую поддержку на всех этапах сопровождения проекта (по e-mail и телефону).
  - d. Поддержку в подготовке спецификаций и технико-коммерческих предложений.
  - e. Согласованное участие специалистов Хэд Пойнт в проведении демонстраций и презентаций потенциальным заказчикам.
  - f. И др. Сервисы согласованные и указанные в Договоре, Партнёрском соглашении или Программе.
  - g. Для партнёров предусмотрена дополнительная консалтинговая поддержка при оказании проектных услуг заказчикам.

# HeadPoint

## Статусы и требования к партнёрам

### Авторизованный партнёр

*Портрет партнера:*

Интегратор или ресейлер, осуществляющий реализацию комплексных проектов, включающих в себя как поставку ПО, связанных услуг по внедрению и сопровождению, инфраструктуры для его функционирования.

*Требования к партнёру:*

- Иметь опыт работе в сегменте и аналогичные реализованные проекты.
- Оборот за прошлый финансовый год более 20 млн ₽, либо Партнёр должен уже иметь потенциальный проект на сумму не менее 10 млн ₽ по ценам, указанным в официальном прайс-листе.

### Технологический партнёр

*Портрет партнера:*

Производитель системы безопасности, оборудования мониторинга, программного обеспечения или других решений, который самостоятельно реализовал или с которым Хэд Пойнт реализовал взаимодействие на программном или аппаратном уровне.

Либо Хэд Пойнт использует его продукты, как часть собственной системы или партнёр использует Продукты Хэд Пойнт, как часть своей системы/своего продукта.

*Требования к партнёру:*

- Обеспечивать Техническую поддержку совместного решения.
- Проводить самостоятельные и совместные маркетинговые и бизнес активности, направленные на продвижение совместного решения.

# HeadPoint

## Преимущества партнёрских статусов

### АВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЁР

Партнёрская скидка*	До 10 млн ₽ в РРЦ**	10%
	От 10 до 30 млн ₽ в РРЦ	20%
	Свыше 30 млн ₽ в РРЦ	30%
Предоставление отсрочки платежа		По согласованию с Хэд Пойнт
Участие в программе сопровождения проектов		Да
Публикация информации о партнёре, с указанием статуса, на сайте <a href="http://www.head-point.ru/partners">www.head-point.ru/partners</a>		Да
Возможность получения потенциального клиента (lead)		Да
Содействие при организации маркетинговых мероприятий		Да
Предоставление ПО для тестирования и пилотирования		Да
Техническая поддержка на всех этапах сопровождения проекта		Да
Содействие в процессах продажи продуктов Хэд Пойнт		Да
Дополнительная поддержка		Да

\* В отдельных случаях Партнёрская скидка может быть определена Хэд Пойнт индивидуально для партнёра и/или позиции в прайс-листе. Скидка предоставляется на ПО Хэд Пойнт.

\*\* РРЦ – рекомендованная розничная цена.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР

Партнёрская скидка*	20%
Предоставление отсрочки платежа	По согласованию с Хэд Пойнт
Участие в программе сопровождения проектов	Да
Публикация информации о партнёре, с указанием статуса, на сайте <a href="http://www.head-point.ru/partners">www.head-point.ru/partners</a>	Да
Возможность получения потенциального клиента (lead)	Да
Содействие при организации маркетинговых мероприятий	Да
Предоставление ПО для тестирования и пилотирования	Да
Техническая поддержка на всех этапах сопровождения проекта	Да
Содействие в процессах продажи продуктов Хэд Пойнт	Да
Дополнительная поддержка	Да

\* В отдельных случаях Партнёрская скидка может быть определена Хэд Пойнт индивидуально для партнёра и/или позиции в прайс-листе. Скидка предоставляется на ПО Хэд Пойнт.

\*\* РРЦ – рекомендованная розничная цена.

## Содействие при организации маркетинговых мероприятий

Предоставление маркетинговых материалов, предоставление специалистов для участия в собственных мероприятиях партнёра, совместное участие в маркетинговых мероприятиях.

## Предоставление ПО для тестирования и пилотирования

### Общие понятия

*Тестирование ПО* – получение доступа к ПО Хэд Пойнт для тестирования в лабораторных условиях, с целью проверки заявленных характеристик и функциональных возможностей.

*Пилотирование ПО* – получение ПО Хэд Пойнт для установки на объект и эксплуатации в реальных («боевых») условиях, с целью проверки работоспособности, заявленных характеристик и функциональных возможностей.

Порядок получения ПО для *Тестирования*:

1. Сформировать список оборудования/систем/ПО которые предполагаются к подключению к ПО Хэд Пойнт. Направить список с сопроводительным письмом на электронную почту [partners@head-point.ru](mailto:partners@head-point.ru)

В сопроводительном письме указать цели проверки и критерии проверки, количество, производителя и модели подключаемых источников данных ПО Хэд Пойнт.

2. Хэд Пойнт определяет порядок и сроки проведения тестирования.

# HeadPoint

Порядок получения ПО для *Пилотирования*.

1. Сформировать список оборудования/систем/ПО которые предполагаются к подключению к ПО Хэд Пойнт. Направить список с сопроводительным письмом на электронную почту [partners@head-point.ru](mailto:partners@head-point.ru)  
  
В сопроводительном письме указать цели проверки и критерии проверки, желаемый срок действия тестовых лицензий, количество, производителя и модели подключаемых источников данных и требуемое количество Пользователей ПО Хэд Пойнт.
2. Согласовать с Хэд Пойнт и Заказчиком программу и методику испытаний ПО Хэд Пойнт и формат результирующего *Пилотирование* документа.
3. Подписать ДС к лицензионному договору на передачу демо – лицензий. Стоимость лицензий для Пилотирования составляет 10% от РРЦ.

## **Содействие в процессах продажи продуктов Хэд Пойнт**

Оперативная техническая поддержка предпродажного этапа (по e-mail и телефону), поддержка в подготовке технических решений и технико-коммерческих предложений, помощь в создании и поддержке демонстрационного стенда, согласованное участие специалистов Хэд Пойнт в проведении демонстраций и презентаций потенциальным заказчикам (условия участия предварительно обсуждаются с представителем Хэд Пойнт).



## Условия получения партнёрских статусов\*

### Авторизованный партнер

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ	ОПИСАНИЕ	АВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЁР
План продаж	План продаж, выполненный партнёром, определяется по сумме сделок, проведенных партнёром в закупочных ценах. Итог годового объема продаж подсчитывается не позднее 31 января следующего года.	–
План мероприятий по достижению показателей утвержденных в плане продаж.	План включает в себя набор бизнес и маркетинговых мероприятий согласованный и утвержденный партнёрами.	Рекомендуется
Размещение информации о продуктах на сайте партнёра	Информация о партнёрском статусе и/или продуктах должна быть приведена в соответствующем разделе сайта и должна быть актуальной. Партнёр обязан своевременно исправлять опубликованные данные в случае выявления неточностей или неактуальности информации.	Да
Размещение информации об акциях и новостей о продуктах на сайте партнёра	Публикация новостей, акций, пресс-релизов, отзывов заказчиков и партнёров.	Рекомендуется
Проведение собственных маркетинговых мероприятий	Предполагается проведение партнёром собственных клиентских маркетинговых мероприятий (семинаров, вебинаров и т. д.)	Нет требований
Наличие специалистов по продажам	Статус подтверждается ежегодно.	Прослушать вебинар

\* В таблице приведены типовые условия, которые могут варьироваться в соответствии с бизнес-моделью партнера. Итоговые условия определяются по соглашению сторон.

## Условия получения партнёрских статусов\*

### Технологический партнер

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ	ОПИСАНИЕ	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР
Размещение информации о продуктах на сайте партнёра	Информация о партнёрском статусе должна быть приведена в соответствующем разделе сайта и должна быть актуальной. Партнёр обязан своевременно исправлять опубликованные данные в случае выявления неточностей или неактуальности информации.	Да
Проведение собственных маркетинговых мероприятий	Предполагается проведение партнёром собственных клиентских маркетинговых мероприятий (семинаров, вебинаров и т. Д.)	Не менее 1 в год
Наличие специалистов	Статус подтверждается ежегодно.	Не менее 1 специалиста
Наличие демо-стенда	Наличие стенда обеспечивает готовность партнёра к проведению презентаций и демонстраций для партнёров и заказчиков.	При необходимости

\* В таблице приведены типовые условия, которые могут варьироваться в соответствии с бизнес-моделью партнера. Итоговые условия определяются по соглашению сторон.

## Контроль соблюдения требований ценовой политики

Ценовая политика является неотъемлемой частью партнерской программы. Партнёры Хэд Пойнт, обязуются соблюдать ценовую политику в отношении своих клиентов.

Хэд Пойнт предоставляет всем партнёрам право самостоятельно устанавливать окончательную закупочную цену для заказчика. Цена продажи не должна превышать рекомендованные розничные цены.

Партнёр может реализовать продукцию исключительно на условиях, закрепленных в Договоре или Соглашении между производителем и партнёром. Партнёры публикующие цены на собственном сайте, обязуются использовать актуальные данные, полученные из официального прайс-листа. В случае нарушения обязуются незамедлительно исправить или передать партнёрам требования о незамедлительном исправлении цен.

Разглашение информации (в т. Ч. И публикация в открытых источниках) о ценах, размещенных в проектном прайс-листе, считается грубым нарушением ценовой политики.

При неоднократном нарушении ценовой политики партнёры могут быть лишены своих статусов, а договор или соглашение расторгнуты в одностороннем порядке.

## Процедура регистрации, правила присвоения, изменения и лишения статусов

Процедура регистрации в Партнёрской программе состоит из следующих шагов:	Правила присвоения, изменения и лишения статусов:
<p>Партнёр должен направить запрос на электронную почту <a href="mailto:partners@head-point.ru">partners@head-point.ru</a> или в любой другой удобной форме обратиться к представителям Хэд Пойнт.</p> <p>В запросе следует указать контакты и ФИО сотрудника компании, ответственного за работу с Хэд Пойнт.</p>	<p>Партнёру присваивается соответствующий статус при выполнении следующих условий:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Партнёр изъявил желание о сотрудничестве.</li><li>• Партнёр соответствует предъявляемым требованиям.</li><li>• Завершена процедура регистрации в Партнёрской программе.</li><li>• По иным, достигнутым в ходе переговоров, договоренностям</li></ul>
Подписание Соглашения о конфиденциальности (NDA). Подписывается предлагаемый Хэд Пойнт вариант, без внесения изменений.	Статусы выдаются или подтверждаются ежегодно. В ходе процедуры пересмотра партнёрских статусов принимаются решения о их продлении по результатам работы партнёра за прошедший год, по факту выполнения необходимых требований, указанных в Партнёрской программе и согласованных между сторонами с учетом особенности бизнес-модели партнера.
Ознакомление с Партнёрской программой и Программой сопровождения проектов.	Статус может быть изменен по соглашению сторон, а также в одностороннем порядке, при нарушении условий соглашения любой из сторон. Партнёр может быть лишен статуса в случае, грубого нарушения обязательств: не соблюдения ценовой политики, разглашения коммерческой тайны, невыполнения указанных в Партнерской программе обязательств.
Подписать Партнёрское соглашение или Договор.	Хэд Пойнт оставляет за собой право изменить условия Партнёрской программы в одностороннем порядке, заведомо уведомив партнёра о таких изменениях.

Вендор:

ООО «Хэд Пойнт»

Генеральный директор

\_\_\_\_\_ Д. Л. Евдокимов

Партнёр:

## Программа сопровождения проектов Хэд Пойнт

# HeadPoint

## Общие положения

Программа сопровождения проектов (далее Программа) предназначена для всесторонней поддержки, повышения прибыльности и конкурентоспособности активных Партнеров (дистрибьюторов и интеграторов) при продажах продуктов Хэд Пойнт. Программа предполагает поддержку Вендором проектов Партнеров на всех этапах, а также обеспечения партнерам ценовой скидки по подготовленным и зарегистрированным ими проектам.

Регистрация проекта включает в себя комплекс мероприятий, направленных на всестороннюю поддержку и обеспечение приоритета партнёра, приложившего усилия для продвижения решения на базе ПО Хэд Пойнт в проекте.

Проект — мероприятие по внедрению на объект продуктов Хэд Пойнт. Проект может быть распределен как географически (множество объектов), так и во времени (этапные проекты).

## Преимущества программы

- Всесторонняя поддержка партнёров на всех этапах ведения проекта.
- Защита партнерских ресурсов и усилий, инвестированных в предпродажную деятельность.
- Получение прозрачных финансовых условий и гарантированных скидок.
- Возможность получения дополнительной поддержки в рамках предпродажной деятельности от Хэд Пойнт.

## Территория и срок действия программы

Программа действует во всех регионах Российской Федерации. Срок действия Программы не устанавливается, однако Хэд Пойнт сохраняет за собой право в одностороннем порядке изменять положения и условия Программы в целях улучшения условий, а также прекратить ее действие в любое время, уведомив партнеров надлежащим образом.

## Общие принципы действия программы

Возможность регистрации проектов предусматривается для Партнеров, соблюдающих условия Партнерской программы. Программа распространяется на продукты Хэд Пойнт.

Хэд Пойнт, и ее уполномоченные специалисты, также являются участниками Программы и руководствуются установленными в ней условиями, процедурами, регламентами и т. Д.

Зарегистрированный проект — проект, прошедший процедуру регистрации в соответствии с условиями Программы.

Преференции в регистрации проекта предоставляются тому партнеру, который удовлетворяет описанным в Программе условиям участия, выполнил все требования Программы надлежащим образом и в соответствие с процедурой зарегистрировал будущий проект в Хэд Пойнт.

При регистрации проекта за партнером, подавшим заявку, удовлетворяющую условиям Программы, Хэд Пойнт предоставляет ему уникальную скидку в соответствии с партнерским статусом и особенностями проекта, при этом оставляя за собой право отказать в поставке в отдельных случаях.

Хэд Пойнт может самостоятельно устанавливать окончательную закупочную цену для всей цепочки продаж. Прайс-лист содержит розничные цены.

# HeadPoint

## Инструменты для сопровождения проектов

Для сопровождения проектов используются:

- Электронные почтовые ящики уполномоченных специалистов Хэд Пойнт, а также единый почтовый ящик для сбора регистрационных форм.
- Регистрационная форма – проектная нота.
- Партнерская программа Хэд Пойнт.

## Статусы проектов

Статус проекта	Определяющие признаки	Результат процесса регистрации
ОТКРЫТЫЙ	Заказчиком опубликована информация о конкурсе (тендере) до поступления заявки на регистрацию проекта; Заказчик (партнёр) запрашивает КП (коммерческое предложение) и цены на ПО Хэд Пойнт одновременно у нескольких партнеров (дистрибьюторов).	Отказ в регистрации, Хэд Пойнт вправе управлять глубиной скидки партнёров желающие принять участие в конкурсе независимо от их статуса в Партнёрской программе.
	Заказчик уведомил Хэд Пойнт о необходимости обеспечить открытую закупку для всех участников с равными условиями.	При проведении конкурса (тендера) на условиях открытой закупки, с равными условиями для всех участников, все партнёры, желающие принять участие в конкурсе, получают скидку в соответствии со статусом в Партнёрской программе.
	Заказчик не подтверждает наличие активностей со стороны партнера.	
	Заинтересованность заказчик в продуктах Хэд Пойнт создана вследствие активностей Хэд Пойнт или по инициативе заказчика, без участия партнера (партнеров).	
СПОРНЫЙ	В течение срока рассмотрения заявки на регистрацию проекта поступили обращения других партнеров, каждый из которых декларирует свои активности в продвижении продуктов в ходе предпродажной деятельности.	Проект регистрируется за партнёром, который подтверждает декларируемые активности путем предоставления переписки, проектной документации и т. д. или его деятельность подтверждает заказчик.  Если заказчик подтверждает предпродажную деятельность более чем одного партнера, то уполномоченный сотрудник Хэд Пойнт, оценивая вклад каждого из партнёров, принимает решение о регистрации проекта.  Заказчик не подтверждает предпродажную деятельность ни одного из партнеров и/или не сообщает о необходимости создания явных предпочтений для какого-либо партнера, проект переводится в Открытый статус.

# HeadPoint

<b>ПРОСРОЧЕННЫЙ</b>	Истек срок действия коммерческого предложения.	Проект переводится в статус «Просроченный» и любой партнёр может подключиться к работе по нему.
	Партнер в течение 5 рабочих дней не отвечает на запросы Хэд Пойнт о состоянии проекта и/или не предоставляет информацию о его актуальном статусе.	
	Партнёр отказался от проекта.	
<b>ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ</b>	Партнером выполнены все условия Программы, соблюдена процедура регистрации, проект не попадает под другие статусы.	Проект регистрируется за партнером и он получает уникальное коммерческое предложение.

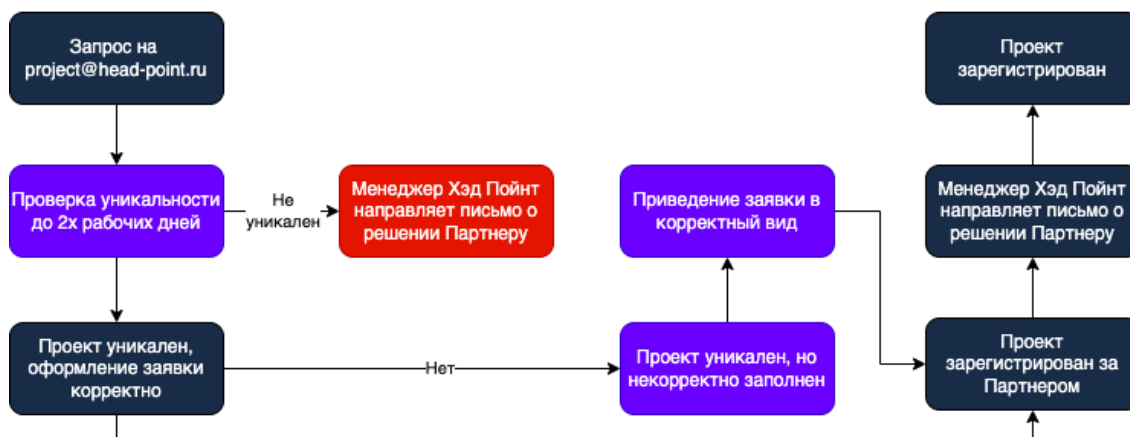
## Процедура регистрации проекта

Процедура включает в себя:

1. Заполнение проектной ноты, включая всю информацию, которая запрашивается Хэд Пойнт.
2. Направление проектной ноты на ящик project@head-point.ru
3. Получение в течение 2-х рабочих дней обратной связи о статусе проекта.

## Бизнес-процесс регистрации проекта

Логическая схема процедуры регистрации проектов в Хэд Пойнт



## Срок действия коммерческого предложения

Срок действия коммерческого предложения ограничен: 1 (одним) календарным месяцем, либо изменением прайс-листа, либо изменившимися условиями поставки.

Допускается продление срока регистрации проекта в соответствии с запросом партнера, либо при его согласии на изменившиеся условия поставки. В случае, если проект не реализован в течение 2-х календарных месяцев и от партнера не поступил запрос на его продление, уполномоченный сотрудник Хэд Пойнт переводит его в статус «Просроченный» и по контактам, указанным в проектной ноте, уведомляет его об этом представителя партнера.

Хэд Пойнт ожидает, что партнер, получивший регистрацию проекта, будет регулярно (с периодичностью не менее 1 раза в месяц) информировать о текущем состоянии зарегистрированного проекта и проводимой предпродажной деятельности. Форма отчета указана в Приложении 4.

Отсутствие такого информирования может повлечь отмену регистрации проекта.

## Общие требования для регистрации проектов (условия одобрения заявки)

- Приоритет регистрации устанавливается для партнера, приложившего усилия для продвижения решения на базе ПО Хэд Пойнт в проекте.
- Должны быть выполнены все требования, описанные в нижеприведенной таблице.

Требование	Описание
Партнерский статус	Партнер должен быть авторизован в соответствии с Партнерской программой и иметь действующий статус.
Тип проекта	Проект не имеет признаков открытого, спорного или просроченного проекта.
Объем проекта	Регистрируются все проекты вне зависимости от размер и суммы.
Оформление заявки	Заявка на регистрацию проекта должна быть подана в соответствии с условиями Программы. Заявки, заполненные некорректно или не в полном объеме, принимаются, только по согласованию с уполномоченным специалистом Хэд Пойнт
Активность партнера	Партнер должен проводить и соответственно описать в заявке действия по активным продажам, и в особенности действия по созданию заинтересованности в приобретении продуктов Хэд Пойнт у данного заказчика.
Достоверность данных	Заявка должна содержать заведомо достоверные данные.



## Действия партнера по активным продажам

Хэд Пойнт ожидает, что партнер провел ряд активных действий по формированию спроса со стороны заказчика до регистрации проекта в частности, а также осуществляет активное продвижение продуктов Хэд Пойнт в целом на регулярной основе.

Действия по активному продвижению включают в себя по меньшей мере следующее:

- Размещение на вебсайте партнера информации о сотрудничестве с Хэд Пойнт;
- Рассылка заказчиком и партнёрам рекламных и маркетинговых материалов с информацией о продуктах и решениях;
- Приглашение заказчиков и партнёров на мероприятия Хэд Пойнт (семинары, вебинары, конференции), проведение собственных мероприятий, привлечение специалистов Хэд Пойнт для участия в собственных мероприятиях;
- Телефонные или очные переговоры с заказчиком для выяснения его потребностей, предложения решений и/или демонстрация продуктов Хэд Пойнт, проведение пилотного проекта у заказчика;

Разработка технологического решения, технического задания, проектной документации, коммерческого предложения с или без привлечения специалистов Хэд Пойнт, а также приобретение и использование демонстрационного ПО Хэд Пойнт.

Хэд Пойнт оставляет за собой право в процессе проверки проектной ноты запросить у партнера подтверждение проведенных им действий, направленных на создание заинтересованности у заказчика.

## Отказ в регистрации проекта

Хэд Пойнт оставляет за собой право отклонить заявку партнера в следующих случаях:

- Наблюдаются признаки «ОТКРЫТОГО» проекта;
- Проектная нота содержит неполные данные о заказчике или проекте, при этом дополнительно такая заявка с уполномоченным сотрудником Хэд Пойнт не согласована;
- В проектной ноте или связанных с ней документах партнера содержится недостоверная или фальсифицированная информация;
- Заявка аналогичного содержания по данному проекту уже зарегистрирована ранее другим партнером;
- В течение срока рассмотрения заявки (до 2 рабочих дней) поступает одна или более аналогичных заявок на регистрацию проекта, при этом партнер, подавший проектную ноту, не может подтвердить преференции со стороны заказчика или подтвердить первичные активности по созданию заинтересованности в продуктах Хэд Пойнт в работе с данным заказчиком.

## Отмена регистрации проекта

ХЭД ПОЙНТ оставляет за собой право отменить регистрацию проекта при следующих обстоятельствах:

- До реализации проекта выяснится, что конкурс был объявлен ранее запроса на регистрацию проекта. В этом случае Хэд Пойнт оставляет за собой право объявить данный проект «ОТКРЫТЫМ».
- Партнер не информирует Хэд Пойнт о текущем состоянии проекта и проводимой предпродажной деятельности, не отвечает на запросы в течение 5 рабочих дней. В этом случае Хэд Пойнт оставляет за собой право объявить данный проект «ПРОСРОЧЕННЫМ».

# HeadPoint

- В проектной ноте или связанных с ней документах партнера, включая данные о реализации предпродажной деятельности после регистрации проекта, выявлена (содержится) недостоверная или фальсифицированная информация.
- Партнёр, ранее зарегистрировавший проект, не проводил мероприятия по активным продажам в проекте, либо утратил свои позиции.

## Пример оформления проектной ноты

Имя файла: гggг.мм.дд. – Хэд Пойнт – Партнер – ФИО отправителя – Название проекта

### ПРОЕКТНАЯ НОТА

Название проекта:	АБВГД...	Дата:	24.04.2020
-------------------	----------	-------	------------

#### КОНЕЧНЫЙ ЗАКАЗЧИК

Название:	ООО «Заказчик» ИНН 123456789
Отрасль:	Химическое производство
Адрес:	Страна, регион, город, улица, дом ...
Общая инф-ция по Заказчику	Допустимо web сайт раздел о компании. Или своими словами

#### ПРОЕКТИРОВЩИК

Название:	ООО «Проектировщик»
Контакт:	ФИО, тел., почта, другое

#### ИНТЕГРАТОР

Название:	ООО «Интегратор»
Контакт:	ФИО, тел., почта, другое

#### ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Планируемое начало проекта	Дд.мм.гггг	Планируемое завершение проекта	Дд.мм.гггг
----------------------------	------------	--------------------------------	------------

Адрес объекта (где будет производиться установка)	Страна, регион, город, улица, дом ...
--	---------------------------------------

Краткое описание проекта, включая перечень требуемого ПО;

1. Файл спецификация дополнительно приложенным файлом к заявке на регистрацию проекта
2. Список ПО, количество, итоговая сумма РЦ (розничные цены ХЭД ПОИНТ)

# HeadPoint

Любые материалы, подтверждающие участие в проекте по Вашему усмотрению (Проектная Документация, запрос на Коммерческое Предложение от Заказчика, Договор на проектирование и пр.)

Признаки предпродажной деятельности

ЗАПОЛНИЛ АНКЕТУ

ФИО	Иванов Иван Иванович		
Должность:	Как в подписи при отправке заявки на регистрацию проекта	Тел:	+ 123 456 78 90
Компания:	ООО «Лучший Партнер»	E-mail:	Ivanov@bestpart.domen

Срок действия проектной ноты до: дд.мм.гггг

Согласовано	Согласовано
От Поставщика:	От Покупателя:
_____	_____
Должность	Должность
_____ / _____	_____ / _____
Подпись      Расшифровка	Подпись      Расшифровка
Дата: _____	Дата: _____
МП	МП

При отправке письма в теме письма указать: Регистрация проекта «Название проекта».

## Коллизии при регистрации проектов:

Ответственным за разрешение спорных ситуаций и определение вклада партнёра в создание проекта является уполномоченный сотрудник Хэд Пойнт.

# HeadPoint

## Часто задаваемые вопросы:

✓ **Можно заполнить только то, что я знаю о проекте в проектной ноте?**

*Да, предварительно согласовав с менеджером Хэд Пойнт. Только после оформленной соответствующем образом проектной ноты отправлять на [project@head-point.ru](mailto:project@head-point.ru)*

✓ **Зачем столько бюрократии? На это нет времени.**

*Процедура и правила позволяют обеспечивать практически 100% защиту проекта. Если Вам это не подходит или на это нет времени, то мы с уважением относимся к вашему решению.*

✓ **Зачем мне регистрировать проект и раскрывать заказчика?**

*Если Вы предпочитаете работать в режиме секретности или связаны NDA с заказчиком есть вариант оформить сопроводительным письмом детали и ограничения в работе над проектом.*

✓ **Заказчик выбирает 2 и более подрядчиков. Как быть?**

*Проект будет зарегистрирован за компанией, которая оформила все в соответствии с данным регламентом и предоставила доказательства, указывающие на вклад партнёра в реализацию проекта.*

**Вендор:**

ООО «Хэд Пойнт»

**Партнёр:**

Генеральный директор

\_\_\_\_\_ Д. Л. Евдокимов

## ФОРМА ПРОЕКТНОЙ НОТЫ

Название проекта:		Дата:	__-__-__
-------------------	--	-------	----------

### КОНЕЧНЫЙ ЗАКАЗЧИК

Название:	
Отрасль:	
Адрес:	
Общая информация по Заказчику	

### ПРОЕКТИРОВЩИК

Название:	
Контакт:	

### ИНТЕГРАТОР

Название:	
Контакт:	

### ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Планируемое начало проекта	__-__-__	Планируемое завершение проекта	__-__-__
----------------------------	----------	--------------------------------	----------

Адрес объекта	
---------------	--

Краткое описание проекта, включая перечень требуемого ПО;

# HeadPoint

--

Любые материалы, подтверждающие участие в проекте по Вашему усмотрению (Проектная Документация, запрос на Коммерческое Предложение от Заказчика, Договор на проектирование и тому подобное)

--

ЗАПОЛНИЛ АНКЕТУ

ФИО			
Должность:		Тел:	
Компания:		E-mail:	

Срок действия проектной ноты до \_\_\_\_\_

Согласовано

От Поставщика:

\_\_\_\_\_

Должность

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Подпись

Расшифровка

Дата: \_\_\_\_\_

Согласовано

От Покупателя:

\_\_\_\_\_

Должность

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Подпись

Расшифровка

Дата: \_\_\_\_\_

**Вендор:**

ООО «Хэд Пойнт»

Генеральный директор

\_\_\_\_\_ Д. Л. Евдокимов

**Партнёр:**

## ФОРМА ОТЧЕТА

№ п/п	Название проекта	Объект	Сумма сделки	Состояние Проекта

Вендор:

ООО «Хэд Пойнт»

Партнер:

Генеральный директор

\_\_\_\_\_/Евдокимов Д.Л./

## Соглашение о неразглашении

### СОГЛАШЕНИЕ №

*о передаче и охране информации, составляющей коммерческую тайну*

г. Москва

«\_\_\_»\_\_\_\_\_2023 г.

Общество с ограниченной ответственностью «Хэд Пойнт», в лице Генерального директора Евдокимова Дмитрия Леонидовича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, в лице Генерального директора \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящее Соглашение о передаче и охране информации, составляющей коммерческую тайну (далее – Соглашение) о нижеследующем.

#### 1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**Соглашение** – настоящее Соглашение о передаче и охране информации, составляющей коммерческую тайну, с учетом изменений и дополнений, вносимых Сторонами в соответствии с подпунктом 6.6 настоящего Соглашения.

**Коммерческая тайна** – режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду.

**Информация, составляющая коммерческую тайну (Информация)** – сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны.

**Обладатель информации, составляющей коммерческую тайну** – сторона настоящего Соглашения, которая владеет информацией, составляющей коммерческую тайну, на законном основании, ограничившая доступ к этой информации и установившая в отношении этой информации режим коммерческой тайны.

**Передающая Сторона** – сторона настоящего Соглашения, которая передает на условиях настоящего Соглашения информацию, составляющую коммерческую тайну.

**Получающая Сторона** – сторона настоящего Соглашения, которая получает от Передающей Стороны на условиях настоящего Соглашения информацию, составляющую коммерческую тайну.



# HeadPoint

**Представители** – директора, сотрудники и иные лица, уполномоченные передавать и/или получать Информацию.

**Третьи лица** – иные лица, не относящиеся к Сторонам и их Представителям.

**Доступ к информации, составляющей коммерческую тайну** – ознакомление определенных лиц с информацией, составляющей коммерческую тайну, с согласия Передающей Стороны или на ином законном основании при условии сохранения конфиденциальности этой информации.

**Разглашение информации, составляющей коммерческую тайну** – действие или бездействие, в результате которых Информация в любой возможной форме (устной, письменной, иной форме, в том числе с использованием технических средств) становится известной третьим лицам без согласия Передающей Стороны.

**Уничтожение информации, составляющей коммерческую тайну** – действия Стороны Соглашения, направленные на приведение в предусмотренном Соглашением порядке Информации, в состоянии, исключающее возможность ее использования и восстановления.

## 2. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

2.1. В соответствии с настоящим Соглашением Передающая Сторона передает Информацию, а Получающая Сторона обязуется обеспечить защиту Информации, путем исключения доступа к ней любых третьих лиц без согласия Передающей Стороны, и надлежащее использование Информации работниками Получающей Стороны без нарушения режима коммерческой тайны, установленного Передающей Стороной и отвечающего нормам действующего законодательства Российской Федерации.

2.2. Настоящее Соглашение определяет порядок передачи Информации, условия принятия мер по обеспечению конфиденциальности и использованию Информации, которая передается в рамках реализации совместных проектов и исполнением совместных договоров с Передающей стороной. Настоящее Соглашение применимо к конфиденциальной информации материнских, дочерних и аффилированных компаний Передающей стороны.

2.3. Передача Информации осуществляется на бумажных и иных материальных носителях, содержащих гриф «Коммерческая тайна» с указанием наименования и местонахождения Передающей Стороны. Факт передачи Информации удостоверяется подписанием Сторонами Акта приема-передачи информации, форма Приложения № 1 к настоящему Соглашению.

## 3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Передающая Сторона вправе:

3.1.1. Относить информацию к информации, составляющей коммерческую тайну, определять перечень и состав такой информации.

3.1.2. Использовать Информацию для собственных нужд в порядке, не противоречащем законодательству Российской Федерации.

3.1.3. Разрешать или запрещать доступ к Информации, определять порядок и условия доступа к Информации.

3.1.4. Без согласования с Получающей Стороны, но с последующим уведомлением

# HeadPoint

устанавливать, изменять и отменять в письменной форме режим коммерческой тайны в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

3.1.5. Требовать от Получающей Стороны и его работников, получивших доступ к Информации, соблюдения обязанностей по охране ее конфиденциальности.

3.1.6. Требовать от работников Получающей Стороны, получивших доступ к Информации, в результате действий, осуществленных случайно или по ошибке, охраны конфиденциальности Информации.

3.1.7. Защищать в установленном законом порядке свои права в случае разглашения, незаконного получения или незаконного использования третьими лицами Информации, в том числе требовать возмещения убытков, причиненных в связи с нарушением его прав.

3.2. Получающая Сторона вправе в соответствии с законодательством Российской Федерации самостоятельно определять способы защиты Информации, переданной ему по настоящему Соглашению. Однако при этом должно быть обеспечено выполнение следующих условий:

- исключение доступа к Информации любых лиц без согласия Получающей Стороны;
- возможность использования Информации работниками Получающей Стороны без нарушения режима коммерческой тайны.

3.3. Получающая сторона обязана:

3.3.1. Ограничивать доступ к Информации, полученной в рамках настоящего Соглашения, путем установления контроля за соблюдением режима коммерческой тайны.

3.3.2. Вести учет лиц, получивших доступ к Информации.

3.3.3. Незамедлительно сообщить Передающей Стороне о допущенном либо ставшем ему известным факте разглашения или угрозы разглашения, незаконном получении или незаконном использовании Информации третьими лицами.

3.4. Информация может быть передана только тем работникам Получающей Стороны, доступ которых к Информации необходим в рамках отношений Сторон, указанных в подпункте 2.2 настоящего Соглашения, и только в той части, в которой это необходимо. Перечень указанных работников должен быть передан Получающей Стороне заблаговременно до предоставления им доступа к Информации. В этих целях Получающая Сторона обязана:

- ознакомить под расписку (по форме в соответствии с Приложением № 2 к настоящему Соглашению) работника, доступ которого к информации, составляющей коммерческую тайну, необходим для выполнения им своих трудовых обязанностей, с перечнем информации, составляющей коммерческую тайну, принадлежащей Передающей Стороне, а также с установленным режимом коммерческой тайны и с мерами ответственности за его нарушение;

- создать работнику необходимые условия для соблюдения им установленного Передающей Стороной режима коммерческой тайны.

3.5. Получающая Сторона не должна разглашать, передавать, каким-либо способом делать известной или давать свое разрешение на использование Информации любым третьим лицам без письменного согласия Передающей Стороны.

В случае письменного согласия Передающей Стороны на использование Информации третьими лицами, Получающая Сторона должна обеспечить, чтобы третьи лица до момента передачи им Информации, приняли на себя обязательства по использованию и неразглашению такой информации на условиях, предусмотренных в

# HeadPoint

настоящем Соглашении. Получающая Сторона должна заблаговременно передать Передающей Стороне заверенную копию такого соглашения, подписанного третьим лицом.

Передача Информации по открытым каналам телефонной, телеграфной, факсимильной связи и сети Интернет без принятия соответствующих мер защиты, удовлетворяющих обе Стороны, запрещена.

3.6. Стороны заблаговременно информируют друг друга о требованиях к настоящему Соглашению, предъявляемых локальными нормативными правовыми актами Сторон к защите Информации в объеме, необходимом для выполнения Соглашения, а также об изменениях в таких локальных нормативных правовых актах.

## 4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

4.1. Получающая Сторона в полном объеме несет ответственность за нарушение обязательств по сохранению Информации в рамках Соглашения при разглашении Информации его работниками и третьими лицами, получившими доступ к такой Информации в соответствии с разделом 3 настоящего Соглашения.

4.2. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Получающей Стороной (включая его работников) обязательств, предусмотренных разделом 3 настоящего Соглашения, Получающая Сторона обязана уплатить штраф в размере 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей 00 коп. за каждый случай неисполнения или ненадлежащего исполнения указанных обязательств, а также полностью возместить Передающей Стороне убытки, причиненные таким нарушением обязательств в полной сумме сверх суммы штрафа.

Уплата штрафа и возмещение убытков не освобождает Стороны от выполнения ими обязательств и принятия мер, направленных на устранение нарушений.

4.3. При разглашении Информации или наличии угрозы ее разглашения Получающая Сторона обязана незамедлительно уведомить об этом Передающую Сторону.

4.4. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, Передающая Сторона вправе проводить проверки соблюдения Получающей Стороны обязательств по защите Информации.

4.5. В случае если третье лицо предъявит иск или предпримет действия на предмет раскрытия Информации, Получающая Сторона немедленно уведомит об этом Передающую Сторону.

4.6. В случае реорганизации Получающей Стороны (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) обязательства по сохранению Информации, переданной в рамках Соглашения, переходят к вновь образованному юридическому лицу или сохраняются за ним в соответствии с разделительным балансом (передаточным актом), копию которого обязан незамедлительно предоставить Передающей Стороне, в противном случае Получающая Сторона (его правопреемник) обязуется возместить Передающей Стороне понесенные убытки в связи с разглашением Информации.

4.7. Любые споры и разногласия между Сторонами, касающиеся Соглашения, которые не могут быть урегулированы ими путем консультаций и переговоров, должны быть переданы на рассмотрение Арбитражного суда г. Москвы. К отношениям Сторон, не урегулированным Соглашением, применяется законодательство Российской Федерации.

## 5. СРОК ДЕЙСТВИЯ СОГЛАШЕНИЯ

5.1. Настоящее Соглашение вступает в силу после его подписания обеими

# HeadPoint

Сторонами и действует в течение 3 (трех) лет с момента последнего раскрытия конфиденциальной информации Передающей стороной Принимающей стороне.

## 6. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

6.1. Все уведомления и сообщения, адресуемые Сторонами друг другу в соответствии с Соглашением, должны быть совершены в письменной форме и направлены заказным письмом, доставлены курьером или переданы уполномоченным представителем Сторон по следующим адресам:

- для ООО «Хэд Пойнт» по адресу:

105082, г. Москва, Муниципальный округ Басманный, ул. Большая Почтовая, д. 26, стр. 1, ЭТ/ПОМ/КОМ/ОФ 6/1/2Б/1;

- для \_\_\_\_\_ по адресу:

---

6.2. Передающая Сторона настоящим гарантирует, что она обладает всеми правами в отношении Информации, включая право раскрывать ее Получающей Стороне на условиях Соглашения.

6.3. Получающая Сторона гарантирует наличие у нее организационных и технических мер и возможностей по обеспечению защиты получаемой Информации.

6.4. Информация является собственностью Передающей Стороны. Передающая Сторона вправе потребовать от Получающей Стороны вернуть ему всю Информацию или любую ее часть в любое время, направив уведомление в письменной форме. В течение 15 (пятнадцати) календарных дней после получения такого уведомления, а также незамедлительно после вынесения соответствующим органом (учредители, орган юридического лица, суд и т.д.) решения о ликвидации Получающей Стороны, Получающая Сторона обязана за свой счет обеспечить возврат всех оригиналов носителей такой Информации. Все копии такой Информации и ее воспроизведения в любой форме, находящиеся в распоряжении Получающей Стороны, а также в распоряжении лиц, которым Информация была передана в соответствии с Соглашением, должны быть уничтожены Получающей Стороной (с обязательным письменным, с приложением (копий) подтверждающих документов, уведомлением о данном факте Передающей Стороны) с учетом порядка, определенного в разделе 7 настоящего Соглашения.

6.5. Любые изменения и дополнения к Соглашению действительны лишь при условии, что они совершены в письменной форме и подписаны надлежащим образом уполномоченными на то представителями Сторон, за исключением случаев изменения условий настоящего Соглашения в порядке, предусмотренном подпунктом 6.11 данного Соглашения.

6.6. Настоящее Соглашение представляет собой исчерпывающую договоренность Сторон по предмету Соглашения. С момента подписания Соглашения все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

6.7. Недействительность или невозможность исполнения любого положения Соглашения не влияет на действительность или возможность исполнения других положений Соглашения и Соглашения в целом.

6.8. Настоящее Соглашение составлено и подписано в двух экземплярах на русском языке, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

## 7. ПОРЯДОК УНИЧТОЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

# HeadPoint

7.1. Уничтожение Информации производится механическим способом комиссией Сторон с участием лиц, указанных в подпункте 6.1, с составлением актов «об уничтожении».

7.2. Уничтожение документов, составляющих коммерческую тайну, представленных на материальных носителях в электронном виде, производится с использованием специального программного обеспечения, не позволяющего восстановить информацию, комиссией Сторон с участием лиц, указанных в подпункте 6.1 настоящего Соглашения, с составлением актов «об уничтожении».

## 8. ПРИЛОЖЕНИЯ

Неотъемлемой частью настоящего Соглашения являются следующие приложения:

Приложение № 1: форма Акта приема-передачи информации.

Приложение № 2: форма Расписки работника Получающей стороны, доступ которого к информации, составляющей коммерческую тайну, необходим для выполнения трудовых обязанностей.

## 9. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ООО «Хэд Пойнт»

\_\_\_\_\_

Юридический адрес: Россия, 105082, г. Москва, Мунципальный округ Басманный, ул. Большая Почтовая, д. 26,

стр. 1, ЭТ/ПОМ/КОМ/ОФ 6/1/2Б/1  
ИНН 7704503123 КПП 770101001

ОГРН 1037739904707

Телефон: +7 (495) 775 01 63

Факс: +7 (495) 363 01 34

E-mail: info@head-point.ru

Юридический адрес:

ИНН

КПП

ОГРН

Телефон:

E-mail:

От имени

От имени

ООО «Хэд Пойнт»

Генеральный директор

\_\_\_\_\_

Генеральный директор

\_\_\_\_\_ /Д.Л. Евдокимов/

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

## ФОРМА

### АКТ

#### приема-передачи информации

к Соглашению о передаче и охране информации, составляющей коммерческую тайну  
№ \_\_\_\_\_ от «\_» \_\_\_\_ 20\_\_ г.

В соответствии с Соглашением о передаче и охране информации, составляющей коммерческую тайну №\_\_\_\_ от \_\_\_\_ 20\_\_ г. (далее – Соглашение) \_\_\_\_\_ (наименование *Передающей Стороны*) передало \_\_\_\_\_ (наименование *Получающей Стороны*) нижеуказанные материальные носители информации, составляющие коммерческую тайну (далее – Информация):

№ п\п	Наименование передаваемой Информации (наименование документа)	Вид носителя информации	Количество листов / объем информации на электронном носителе	Количество экземпляров

Указанный перечень Информации передан в рамках отношений, связанных с исполнением Договора № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

От \_\_\_\_\_ (наименование *Передающей Стороны*) материальные носители передал \_\_\_\_\_ (Должность, ФИО),  
а от \_\_\_\_\_ (наименование *Получающей Стороны*) материальные носители получил \_\_\_\_\_ (Должность, ФИО).

Настоящий Акт составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой Стороны.

#### Подписи представителей Сторон

От имени

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

От имени

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

# HeadPoint

## ФОРМУ АКТА УТВЕРЖДАЕМ

От имени

ООО «Хэд Пойнт»  
Генеральный директор

\_\_\_\_\_ /Д.Л. Евдокимов/

От имени

\_\_\_\_\_  
Генеральный директор

\_\_\_\_\_ /\_\_\_\_\_/

**ФОРМА  
РАСПИСКА**

работника Получающей Стороны, доступ которого к информации, составляющей коммерческую тайну, необходим для выполнения трудовых обязанностей

Я, \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_  
(наименование, должность)

Настоящим обязуюсь:

1. В период работы в \_\_\_\_\_ (наименование Получающей Стороны), в соответствии с Соглашением о передаче и охране информации, составляющей коммерческую тайну №\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. (далее - Соглашение), использовать полученную информацию, составляющую коммерческую тайну (далее - Информация), исключительно в связи с исполнением трудовых обязанностей в рамках исполнения Договора № \_\_ от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Перечень Информации:**

№ п/п	Наименование передаваемой Информации (наименование документа)	Вид носителя информации	Количество листов / объем информации на электронном носителе	Количество экземпляров

2. Не разглашать Информацию и не использовать Информацию в личных целях без письменного согласия \_\_\_\_\_ (наименование Передающей Стороны).

3. Не разглашать Информацию после прекращения трудового договора с \_\_\_\_\_ (наименование Получающей Стороны) в течение трех лет.

4. Возместить доказанные причиненные \_\_\_\_\_ (наименование Передающей Стороны) в результате разглашения по моей вине Информации убытки в соответствии с законодательством Российской Федерации и условиями Соглашения.

5. Передать \_\_\_\_\_ (наименование Получающей Стороны) при прекращении (расторжении) трудового договора имеющиеся в моем пользовании материальные носители, содержащие Информацию.

« \_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
(дата)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

С Положением о порядке обработки информации, составляющей коммерческую тайну в \_\_\_\_\_ (наименование Передающей Стороны), утвержденным приказом \_\_\_\_\_ (наименование Передающей Стороны) от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_ об организации работы по защите информации, составляющей коммерческую тайну, ознакомлен(а).

« \_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
(дата)

\_\_\_\_\_  
(подпись)



# HeadPoint

## ФОРМУ АКТА УТВЕРЖДАЕМ

От имени

ООО «Хэд Пойнт»  
Генеральный директор

\_\_\_\_\_ /Д.Л. Евдокимов/

От имени

\_\_\_\_\_  
Генеральный директор

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /