

Договор № _____
На оказание маркетинговых услуг по поиску потенциальных клиентов.

г. Санкт-Петербург

« _____ » _____ 2009 г.

ООО «РСЦ «Инфин-Питер» в лице генерального директора Попова Алексея Владимировича, в дальнейшем «Дилер» действующего на основании Устава и лицензионного договора № 383 от 24.02.2009 г. с ООО «Компания «Инфин-Дизайн», в дальнейшем – «Разработчик» и ООО «Блюз-Сервис Софт», в лице генерального директора Благовещенского Е.Д. в дальнейшем «Распространитель» заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора.

- 1.1 «Дилер» поручает, а «Распространитель» берёт на себя обязательства по поиску потенциальных заказчиков и продвижению по своим бизнес-контактам программного продукта для автоматизации управления предприятием «Информационно-финансовая система «Инфин-Управление» (ERP). (далее – «Система») и формирует маркетинговую политику по собственному усмотрению.
- 1.2 Согласно лицензионной политики «Разработчика» - «Распространитель» **не осуществляет** прямых продаж данного программного продукта и **не осуществляет** его техническое сопровождение.
- 1.3 «Распространитель» проводит маркетинговую работу до момента выявления заинтересованности потенциального клиента данным программным продуктом и передаёт контакты с потенциальным клиентом «Дилеру» с составлением «Акта передачи», в котором указываются контактные данные потенциального клиента, примерный состав возможного поставляемого комплекта и его примерная стоимость по стандартному прайс-листу.
- 1.4 Проводимая «Распространителем» презентация возможностей «Системы» является предварительной и возможности «Системы» разъясняется «Дилером» потенциальному клиенту повторно - в процессе подготовки лицензионного договора как с конечным пользователем. В случае отказа потенциального клиента в результате разъяснения ему возможностей «Системы» от оформления лицензионного договора – акт передачи контактов считается аннулированным. В случае заключения с потенциальным клиентом лицензионного договора на поставку «Системы» «Дилер» извещает «Распространителя», с предоставлением копии спецификации программных модулей «Системы», установленных данному клиенту.

2. Права и обязательства сторон по настоящему договору:

2.1 «Дилер» обязуется:

- Обеспечить «Распространителя» достоверной и полной информацией о возможностях «Системы», её технических характеристиках и особенностях применения в разных областях хозяйственной деятельности.
- Предоставить базовый комплект рекламных материалов («Папка реселлера»), описывающий основные возможности «Системы», а так же официальный прайс-лист, действующий на данный период времени и являющийся приложением к настоящему договору.

- Предоставить пакет программных средств, достаточный для установки всех версий «Системы» в демонстрационном режиме и обучить технических специалистов «Распространителя» методике установки.
- Осуществлять выплату комиссионного вознаграждения «Распространителю» не позднее 3 рабочих дней после подписания с переданным клиентом «Акта передачи неисключительной лицензии» на «Систему».
- Извещать «Распространителя» о всех изменениях возможностей системы, появления новых модулей или снятии с продаж имеющихся, изменении цен и условия поставки – не менее чем за 10 дней до вступления данных изменений в силу.
- Разместить в разделе «партнёры» сайта www.infinspb.ru контактную информацию о «Распространителе» и его фирменный логотип.
- Обеспечить возможность контроля контактов с потенциальным заказчиком до момента подписания лицензионного соглашения на поставку «Системы».
- При работе по максимальной шкале скидок компенсировать 20% стоимости рекламных материалов по «Системе», самостоятельно изготовленных «Распространителем».
- Консультировать сотрудников «Распространителя» по техническим вопросам работы с «Системой».
- Не осуществлять самостоятельных продаж «Системы» конечным пользователям по ценам ниже официального прайс-листа.

2.2 «Реселлер» обязуется:

- Самостоятельно и за свой счёт проводить маркетинговые мероприятия, связанные с поиском потенциальных клиентов, заинтересованных в поставке «Системы».
- Максимально достоверно сообщать о возможностях «Системы» потенциальным пользователям, а в случае возникновения затруднений - обращаться за разъяснениями в «Дилеру».
- Извещать потенциальных заказчиков о авторских правах «Разработчика» на «Систему» и не допускать их нарушения.
- Информировать потенциальных заказчиков о политики продаж, условиях поставки и не предлагать поставку «Системы» по ценам, ниже официального прайс-листа.

2.3 «Дилер» имеет право:

- Отказаться от заключения лицензионного договора с предложенным «Распространителем» потенциальным заказчиком, если такая поставка «Системы» противоречит условиям распространения или ущемляет интересы или права «Разработчика». В данном случае «Распространителю» направляется мотивированный отказ, и дальнейшие контакты с данным потенциальным заказчиком прекращаются.
- На основании лицензионной политики «Разработчика» менять условия поставки и технического сопровождения «Системы» без дополнительного согласования.
- Заключать подобные соглашения с произвольным количеством партнёров.
- Осуществлять самостоятельный поиск потенциальных заказчиков и распространение «Системы».

2.4 «Распространитель» имеет право:

- Получать комиссионное вознаграждение по итогам каждого оформленного при его содействии лицензионного договора в виде процентной скидки от стоимости каждого модуля «Системы»,

умноженной на их количество в поставке. На модули основной части прайс-листа скидка устанавливается в виде переменного значения и определяется от объема продаж за предыдущий календарный месяц, на комплекты «специального предложения» - фиксированная. Свободно-распространяемый комплект «Малый бизнес локальный» не учитывается в взаиморасчетах и не может быть продан «Распространителем» как модуль «Системы», а только как носитель с информацией и не входит в расчет СП.

- Получать техническую информацию о возможностях «Системы» в полном и достоверном объеме.
- Обращаться за консультацией по конкретным заданным потенциальным заказчиком вопросам, ответы на которые могут повлиять на решение об оформлении лицензионного договора в будущем.
- На преимущественную очередность участия в дальнейших поставках «Системы» пользователям, по ранее переданным «Дилеру» контактам.

3. Порядок расчетов между сторонами:

- 3.1 «Дилер» осуществляет самостоятельные расчеты с «Разработчиком».
- 3.2 «Дилер» осуществляет самостоятельные расчеты с «Пользователем», после заключения Лицензионного договора.
- 3.3 «Дилер» осуществляет самостоятельные расчеты с «Распространителем» по итогам каждого заключенного с его участием Лицензионного договора на основании «Акта передачи контактов».
- 3.4 Сумма комиссионного вознаграждения определяется исходя из следующих условий (суммы продаж по ценам официального прайс-листа (СП)):

СП (предыдущий месяц)	Скидка (текущий месяц)
СП < 20 000 руб.	10 %
30 000 руб. < СП < 40 000 руб.	20 %
40 000 руб. < СП < 50 000 руб.	30 %
50 000 руб. < СП.	35 %

3.5. На первый месяц сотрудничества автоматически предоставляется скидка в размере 30% от суммы продаж по ценам официального прайс-листа.

3.6. На комплекты «специального предложения» устанавливается фиксированная скидка в 10% и они зачитываются в СП без учета суммы предоставленной скидки.

3.7 Оплата вознаграждения «Распространителю» производится путем перечисления денежных средств на его расчетный счет после подписания «Акта о передаче неисключительной лицензии» с конечным пользователем.

3.8 За технические консультации связанные с продвижением «Системы» потенциальным заказчикам плата с «Распространителя» не взимается.

3.9 Стоимость модулей «Системы» физически присутствующих в стартовом комплекте поставки, но не имеющих ценовой позиции в официальном прайс-листе определяется по соглашению с конечным пользователем, как за пакет поставляемых настроек и расчеты с «Распространителем» производятся исходя из согласованной цены. Сервисное обслуживание «Системы» не является предметом взаиморасчетов по данному договору.

4. Ответственность сторон.

4.1 В связи с поставкой «Системы» по принципу **«как есть»** т.е. «Разработчик» не несет ответственности за проблемы или убытки, которые могут возникнуть у «Дилера», «Распространителя» или пользователей в результате использования или не использования ПП.

4.2 «Дилер» несет ответственность перед «Разработчиком» и пользователями за качество предоставляемых услуг по настройке и сопровождению ПП.

4.3 «Разработчик» не несет ответственности по обязательствам «Дилера» и «Распространителя» перед третьими лицами.

4.4 «Дилер» не несет ответственности по обязанностям «Разработчика» и «Распространителя» перед третьими лицами.

4.5 За невыполнение или ненадлежащее выполнение обязанностей по договору «Распространитель», «Разработчик» и «Дилер» несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

4.6 Ни одна из сторон не вправе передавать свои права по Договору третьей стороне без письменного согласия другой стороны.

4.7 Споры и разногласия, вытекающие из несоблюдения условий Договора, Стороны будут решать путем проведения переговоров. При невозможности достижения взаимного согласия, разногласия решаются в установленном законом порядке.

4.8 Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное невыполнение Договора, если таковое явилось следствием форс-мажорных обстоятельств, как-то: военные действия, стихийные бедствия, крушения, постановления Правительства РФ, других государственных органов власти, конвенционные запрещения и другие обстоятельства непреодолимой силы, которые Стороны не могли предвидеть.

5. Срок действия договора:

5.1 Срок действия договора устанавливается с момента подписания обеими сторонами и до 31 декабря 2009 года и автоматически продлевается на следующий календарный год, если ни одна из сторон не заявит о его расторжении за 10 рабочих дней до данной даты.

5.2 Действие договора автоматически прекращается в случае отсутствия продаж «Системы» с участием «Распространителя» в течении 6 календарных месяцев подряд.

5.3 Договор, может быть, расторгнут по обоюдному согласию сторон.

6. Прочие условия:

6.1 Все изменения и дополнения к настоящему договору имеют силу взаимных обязательств только при условии их подписания обеими сторонами.

6.2 Сторона, инициирующая внесение изменений предоставляет другой стороне проект данных дополнений, который должен быть рассмотрен в течении 10 рабочих дней.

6.3 Договор составлен в 2 экземплярах, имеющих равную юридическую силу. **Содержание и условия данного договора являются конфиденциальными и не могут быть основанием для ссылок и ведения переговоров с третьими лицами.**

7. Реквизиты сторон:

«Распространитель»:	«Дилер»:
	ООО «Региональный сервисный центр «Инфин-Питер» 199053, г. Санкт-Петербург 3 линия д. 58 литер "А" пом. 7Н ИНН: 7801487808 кпп: 780101001 р/с 40702810300000017406 в ОАО "ПСКБ" г. Санкт-Петербург к/с 30101810000000000852 БИК 044030852 КПП 780101001

От «Распространителя»:

Генеральный директор
ООО «Блюз-Сервис Софт»

_____ (Благовещенский Е.Д.)

М.П.

От «Дилера»:

Генеральный директор
ООО "РСЦ "Инфин-Питер"

_____ (А.В. Попов)

М.П.