

Партнерское соглашение № 02-26 (ОФЕРТА)

г. Новосибирск

12 января 2026

Настоящее Партнерское соглашение (далее – Соглашение) является офертой **ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «АТОМ БЕЗОПАСНОСТЬ» (ООО «АТОМ БЕЗОПАСНОСТЬ», ИНН 5408298569, КПП 540801001, ОГРН 1125476195459, 630090, НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. О. ГОРОД НОВОСИБИРСК, Г НОВОСИБИРСК, УЛ КУТАТЕЛАДЗЕ, ЗД. 4Г, ОФИС 340)**, именуемого в дальнейшем Компании, адресованное юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю, именуемому в дальнейшем Партнер, заключить Партнерское соглашение, направленное на продвижение и продажу продуктов/услуг Компании, путем присоединения к условиям настоящей оферты в соответствии со ст. 428 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Соглашение считается заключенным на условиях, указанных в настоящей оферте, с момента совершения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем действий по акцепту оферты согласно раздела 1 Соглашения.

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

Партнерское соглашение опубликовано на сайте по адресу <https://www.staffcop.ru/company/docs/>. Архив ранее опубликованных соглашений так же доступен по указанной ссылке.

Дата, указанная в преамбуле Партнерского соглашения, является датой его публикации и определяет начало действия Соглашения. При этом для каждого Партнера дата заключения Партнерского соглашения является дата его акцепта.

Термины и определения

Компания – организация, правообладатель программы для ЭВМ Staffcop Enterprise, предоставляющая Партнерам право продажи своих продуктов (программ(ы) для ЭВМ, услуг технической поддержки и т.д.) Клиентам (конечным пользователям), а также предоставляющая право продажи продуктов иных правообладателей (далее – продукт(ы)/услуги, программа).

Сайт Компании – информационная страница в сети Интернет, на которой размещена информация о предоставляемых продуктах по адресам: <https://www.staffcop.ru>, <https://kontur.ru/aegis>.

Программа для ЭВМ – программ(ы) для ЭВМ, лицензионные права на которые Компания передает Партнеру для дальнейшей передачи Клиентам, когда правообладателем является Компания или сублицензионные права, когда правообладателем является иное лицо (далее - программа).

Партнер – организация (индивидуальный предприниматель), совершившие действия по Акцепту настоящей Оферты и заключившие Соглашение с Компанией по продаже продуктов/услуг Компании в целях получения коммерческой прибыли от их продвижения и/или продажи своим Клиентам.

Клиент, прикрепленный Клиент – организация (индивидуальный предприниматель и т.д.), зарегистрированная Партнером у Компании (или при наличии Партнерского сервиса в таком сервисе) для сделки по продаже продуктов/услуг Компании.

Лицензионный договор – договор, содержащий условия и объем предоставления права использования продуктов/услуг, заключаемый между Партнером и Компанией по ее форме или в порядке и на условиях, предусмотренных офертой, размещенной на сайте Компании.

Тарифный план – состав предоставляемых Партнеру неисключительных прав на продукт /услуг, стоимость которого указывается в счете(ах) Компании.

Сублицензионный договор – договор, заключаемый Партнером с Клиентом, содержащий условия и объем предоставления права использования продуктов/услуг, указанные в лицензионном договоре.

Партнерская скидка – фиксированный процент снижения стоимости от рекомендуемой стоимости продуктов и/или услуг Компании, позволяющий Партнёру осуществлять продажу предоставленных продуктов/услуг Компании на условиях Партнерской программы своим Клиентам с целью получения прибыли.

Партнерский статус – условия соответствия Партнера требованиям Компании для получения партнерской скидки и условий доступа к возможностям партнерства.

Партнерская программа – условия предоставления партнерских скидок и описание механики сделок между Партнером и Компании по продаже продуктов.

Партнерский сервис (кабинет) – страница на информационном ресурсе Компании, содержащая всю информацию о Партнерстве. О наличии такой странице и условий доступа Компания сообщает Партнеру при имеющейся технической возможности у Компании (далее - кабинет).

Сделка – действия, направленные на передачу продуктов Компании Клиенту через Партнера.

Акцепт – полное и безоговорочное принятие Партнером Оферты, выраженное в направлении Партнером в адрес Компании подтверждения согласия на заключение Соглашения на условиях настоящей Оферты в порядке, установленном разделом 1 настоящей Оферты.

1. Предмет и цель Соглашения

1.1. В рамках Соглашения Партнер с целью получения коммерческой прибыли обязуется от своего имени совершать действия, направленные на поиск и привлечение Клиентов для продажи им продуктов/услуг Компании, предоставленных Партнеру по Лицензионному договору, а также (если применимо) осуществлять техническую поддержку продуктов в объеме прав, предусмотренных Партнерской программой для соответствующего статуса Партнера.

1.2. В рамках Соглашения Компания обязуется предоставлять Партнеру партнерскую скидку согласно Партнерской программе.

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

1.4. Акцептом настоящей Оферты являются действия юридического лица или индивидуального предпринимателя, указанные в п.2.1. Соглашения.

1.5. Компания вправе в одностороннем порядке вносить изменения в условия настоящей оферты посредством опубликования новой редакции оферты по адресу <https://www.staffcop.ru/company/docs/>, при обязательном уведомлении Партнера по электронной почте в срок не позднее 10 (десять) календарных дней до момента вступления в силу соответствующих изменений.

2. Условия получения Партнерского статуса

2.1. Партнер для получения Партнерского статуса направляет запрос на электронную почту Компании partner@staffcop.ru или заполняет соответствующую форму заявки на сайте Компании. Компания для проверки Партнера может запросить у него дополнительно скан-копии устава и скан-копии документа, подтверждающего полномочия представителя Партнера на заключение Соглашения.

2.2. После проверки документов Партнера ему присваивается статус «basic» (базовый Партнер). Решение о присвоении Партнерского статуса направляется на электронный адрес Партнера, указанный в заявке в произвольной форме. Дополнительно Компания по запросу отправляет Партнеру полный текст Партнерской программы и при необходимости письмо/сертификат о подтверждении Партнерства. Указанные в настоящем пункте действия могут быть осуществлены в кабинете при наличии технической возможности у Компании.

2.3. Предоставление Партнерского статуса означает согласие Компании на сотрудничество с Партнером в соответствии с условиями Партнерской программой. По истечении календарного года статус Партнера может быть пересмотрен, исходя из объема выполненных условий Партнерской программы.

2.4. Партнер вправе пройти обучение по продукту с целью получения более высокого Партнерского статуса.

3. Права и обязанности Компании

3.1. Компания обязана:

- 3.1.1. По факту регистрации Партнером сделки выставить счет на запрашиваемые Партнером продукты/услуги с целью заключения/присоединения Лицензионного договора/ к оферте такого договора.
- 3.1.2. Предоставлять Партнеру партнерскую скидку, предусмотренном его Партнерским статусом.
- 3.1.3. Предоставлять Партнеру материалы и информацию, необходимые ему для исполнения обязательств по Соглашению.
- 3.1.4. При наличии технической возможности предоставить Партнеру продукты с целью демонстрации их функционала Клиенту.
- 3.1.5. Обеспечивать сотрудников/специалистов Партнера информацией, необходимой для прохождения сотрудниками/специалистами Партнера обучения по продукту.
- 3.1.6. Изменять статуса Партнера при выполнении им условий соответствующего статуса.
- 3.1.7. Своевременно информировать Партнера о предстоящих изменениях в функциональности продуктов, Лицензионной политике, Партнерской программе.

3.2. Компания вправе:

- 3.2.1. Отказать Партнеру в прикреплении Клиента к Партнеру в случае, если такой Клиент уже прикреплен к другому Партнеру или Клиент является Клиентом Компании.
- 3.2.2. Размещать информацию о Партнерстве на своем сайте.
- 3.2.3. Проводить опросы прикрепленных Клиентов на предмет удовлетворенности сервисом Партнера по сопровождению продукта.
- 3.2.4. Запрашивать у Партнера недостающую информацию о Клиенте для корректного выставления счета по сделке.
- 3.2.6. В одностороннем порядке изменить статус Партнера или приостановить партнерство в следующих случаях: Партнер не выполнил условия, установленные Партнерской программой для соответствующего статуса Партнера, о чем Компания уведомляет Партнера посредством электронной почты или кабинета. Статус Партнера считается измененным/партнерство считается приостановленным с момента направления Компанией соответствующего уведомления. В этом случае Партнер не вправе осуществлять действия по продвижению, внедрению и сопровождению продуктов, ему предоставляется ограниченный доступ к кабинету.
- 3.2.8. Решение о возобновлении партнерства принимается Компанией в одностороннем порядке или по просьбе Партнера.

4. Права и обязанности Партнера

4.1. Партнер обязан:

- 4.1.1. Информировать Клиентов о функциональных возможностях продукта, принимать участие при необходимости в установке и внедрении в систему Клиента, проводить иную работу с Клиентом согласно Партнерской программе Компании.
- 4.1.2. Соблюдать условия Партнерской программы.
- 4.1.3. При необходимости проходить обучение по продукту.
- 4.1.4. Регистрировать Клиентов и отражать информацию по коммуникациям с ними в кабинете (при наличии технической возможности у Компании) или электронной переписке с Компанией.
- 4.1.5. Осуществлять сопровождение продукта в соответствии с Партнерской программой для соответствующего статуса Партнера в соответствии с Регламентом технической поддержки по продукту.
- 4.1.6. При необходимости разместить на своих информационных ресурсах информацию о продуктах.
- 4.1.7. Участвовать в маркетинговых мероприятиях Компании по ее запросу.
- 4.1.8. Не использовать тестовые версии продукта для иных целей, кроме демонстрации его функционала Клиенту и внутреннего обучения своих сотрудников.
- 4.1.9. Назначить ответственных лиц для взаимодействия с Компанией.
- 4.1.10. Предоставлять Компании запрашиваемую информацию о Клиенту для уточнения условий сделки, не позднее 2-х рабочих дней с даты получения соответствующего запроса.
- 4.1.11. Для выполнения обязательств Соглашения заключить лицензионный договор, дата и номер которого будут идентичны дате и номеру Соглашения или присоединиться к оферте Лицензионного договора №01-26 от 12.01.2026 согласно п. 5.5. Соглашения.

4.2. Партнер вправе:

4.2.1. В целях соответствия условиям Партнерского статуса вести учет Клиентов и сделок.

4.2.2. Заключать с Клиентами Сублицензионные договоры (договоры поставки, продажи) по рекомендованным ценам Компании.

4.2.3. Требовать у Компании информационные и маркетинговые материалы по продукту.

4.2.4. Направлять Компании запросы на изменение Партнерского статуса.

5. Условия Партнерской скидки

5.1. При заключении Соглашения Партнеру предоставляется первичная партнерская скидка в размере согласно Партнерской программе. Для изменения размера партнерской скидки в последующем принимаются оплаченные сделки за календарный год и иные условия, необходимые для выполнения их Партнером для сохранения или изменения уровня партнерской скидки. Компания может по согласованию с Партнером предоставить ему иной размер партнерской скидки, отличной от суммы, указанной в Партнерской программе.

5.2. На основании подтвержденных Сторонами сведений по выполнению условий Партнерской программы, Компания в течение 3 (трех) рабочих дней после регистрации сделки выставляет Партнеру предварительный счет на оплату продуктов. Окончательный счет направляется Партнеру по его требованию после закрепления сделки и согласования всех ее условий.

5.5. Партнер оплачивает счет Компании в соответствии с условиями заключенного между Сторонами Лицензионного договора. В случае отсутствия такового, оплата Партнером счета Компании в 100% размере является его акцептом по присоединению к оферте Лицензионного договора, размещенной на сайте Компании <https://www.staffcop.ru>.

5.6. Стороны договорились, что по Партнерскому соглашению акты приема-передачи не формируются и не выставляются, а права по продукту передаются в соответствии с условиями заключенного между Сторонами Лицензионного договора.

6. Конфиденциальность информации. Ответственность Сторон

6.1. Стороны обязуются соблюдать конфиденциальность информации, отнесенной сторонами к коммерческой тайне в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и не разглашать сведений конфиденциального характера друг о друге, включая сведения о хозяйственной деятельности, а также не использовать во вред друг другу информацию, полученную в рамках исполнения Лицензионного договора.

6.2. Факт заключения Соглашения не является конфиденциальной информацией

6.3. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Соглашению Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

6.4. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между Сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте Соглашения, будут разрешаться путем переговоров.

При невозможности урегулирования Сторонами возникший спор подлежит разрешению в порядке арбитражного судопроизводства по месту нахождения Компании с обязательным соблюдением претензионного порядка. Срок ответа на претензию 10 (десять) календарных дней с момента ее поступления в письменном виде, в том числе в системе электронного документооборота.

6.5. Компания не несет ответственности за действия Партнера перед Клиентом, а также ущерб любого рода, понесенный Партнером или Клиентом в рамках Сублицензионных договоров, заключаемых между ними.

6.6. В случае предъявления Клиентом Партнера к Компании требований о возмещении убытков, возврате уплаченного по Сублицензионному договору вознаграждения, выплате штрафов/пени/неустойки, возникшего в результате действий/бездействия Партнера, Партнер обязуется возместить все расходы, понесенные Компанией в связи с таким обращением в случае, если Компания примет решение о выплате Клиенту.

6.7. В любом случае Стороны не несут ответственности по настоящему 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, установленный решением суда.

6.8. Стороны несут ответственность, предусмотренную также Лицензионным договором, заключенным между Партнером и Компанией.

6.9. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий Соглашения в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), определяемых в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, если они предъявляют доказательства того, что эти обстоятельства воспрепятствовали исполнению обязательств по Соглашению, такими доказательствами являются документы компетентных органов Российской Федерации. С момента устранения обстоятельств непреодолимой силы Соглашение действует в обычном порядке.

7. Срок действия и условия расторжения, изменения Соглашения

8.1. Соглашение вступает в силу с момента акцепта оферты Партнером и закрепления за ним статуса Партнера в соответствии с разделом 2 Соглашения и действует в течение 1 (одного) года. По истечении указанного срока Соглашение автоматически продлевается на следующий год, если ни одна из Сторон письменно не заявит об обратном не менее, чем за 14 (четырнадцать) календарных дней до даты окончания срока действия Соглашения. Количество пролонгаций неограниченно.

8.2. Любая из Сторон вправе в одностороннем порядке в любое время отказаться от исполнения Соглашения полностью или в части, направив официальное письмо (с подписью и печатью) в адрес другой Стороны не позднее, чем за 14 (четырнадцать) календарных дней до предполагаемой даты одностороннего отказа.

8.3. При прекращении действия Соглашения Стороны обязуются осуществить все финансовые взаиморасчеты, предусмотренные Соглашением, а Компания исполнить все свои обязательства в отношении сделок Партнера, заявки по которым поданы Компании до получения уведомления о предстоящем расторжении.

8.4. В случае прекращения Соглашения Партнер не вправе осуществлять предусмотренные Соглашением действия, направленные на продвижение, внедрение и сопровождение продукта, а также обязуется прекратить использование продукта.

8. Дополнительные условия

9.1. Компания вправе использовать факсимиле подписи (клише с подписи) уполномоченного лица для подписания документов, необходимых для исполнения Соглашения, в качестве аналога собственноручной подписи, равнозначного собственноручной подписи. При этом указанные документы имеют такую же юридическую силу, какую бы имели документы, подписанные уполномоченным лицом Компании собственноручно на основании пункта 2 статьи 160 Гражданского кодекса Российской Федерации до момента получения Сторонами оригиналов документов.

Стороны могут использовать для указанных целей квалифицированные электронные подписи Сторон (или их уполномоченных физических лиц), условия признания которых установлены ст. 11 Федерального закона от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи», в рамках систем электронного документооборота (ЭДО).

9.2. Стороны обязуются информировать друг друга об изменении своих реквизитов, а также о любых решениях, касающихся их ликвидации, реорганизации как юридического лица и т.д. в течение 15 (Пятнадцати) календарных дней с даты наступления соответствующего события. В случае неисполнения указанного обязательства одной из Сторон, другая Сторона не будет нести ответственность за вызванные таким неисполнением последствия.

9.3. Принимая условия Соглашения, Партнер дает согласие на получение дополнительной информации и информационных рассылок по указанному при регистрации, а также предоставленному Компании в ходе исполнения Соглашения, адресу электронной почты и телефону.

9.4. Принимая условия Соглашения, Партнер подтверждает наличие у него законных оснований для обработки принадлежащей ему информации, в том числе персональных данных Клиента, а также подтверждает, что ознакомился и согласен с условиями Партнерской программы и Лицензионной политики Компании.

9.5. Стороны вправе использовать названия друг друга, торговые марки, логотипы и другие идентифицирующие знаки Сторон, а также информацию о факте заключения Соглашения, в том числе путем публикации на сайтах Сторон, публикации и цитирования в прессе, использования в

маркетинговых материалах, а также в корпоративных изданиях: буклетах о компании, примерах, решениях и т.д.; ссылки друг на друга в интервью и презентациях.

9.6. Соглашение составлено в двух экземплярах по одному для каждой из Сторон.

9.7. Приложение - форма заявки для получения статуса Партнера.

Генеральный директор

И. Ю. ХАУСТОВ

Приложение №1
к Партнерскому соглашению
от «14» января 2026 № 40131-012026
«Форма заявки для получения статуса Партнера»

Заявка для получения статуса Партнера

На бланке Партнера (при наличии)

ФИО, должность	
Email	
Телефон	
Название организации	
ИНН	
ОГРН	
Сайт (при наличии)	
Цель Партнерства (при необходимости)	<i>Дальнейшая продажа</i> <i>Целевая сделка</i> <i>Дистрибьютер</i> <i>Покупка для холдинга</i>

*Заявка должна быть подписана уполномоченным лицом и направлена на электронную почту Компании partner@staffcop.ru или путем заполнения формы <https://www.staffcop.ru/partners/new>.

Дата

ФИО, должность, уполномоченного лица

Печать (при наличии)

Подписи сторон