

Публичный договор-оферта о дистрибуции продуктов (товаров) и услуг

г. Москва

«20» апреля 2017г.

Общество с ограниченной ответственностью «Целевое Управление», именуемое в дальнейшем «Лицензиар» в лице Генерального директора Каревой Т.А., действующей на основании Устава, (далее КОМПАНИЯ) и лицо акцептовавшее оферту, именуемое в дальнейшем «ПАРТНЕР», заключили настоящий публичный договор о нижеследующем:

1. ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА:

1.1. Текст Договора, постоянно размещенный в сети Интернет на сайте <https://kpi-drive.ru/partner/>, содержит все существенные условия Договора и является предложением КОМПАНИИ заключить Договор с любым третьим лицом, использующим сайты АВТОРА, и его продукты на указанных в тексте Договора условиях. Таким образом, в соответствии с положениями пункта 2 статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации, текст Договора является публичной офертой.

1.2. Акцепт оферты, указанной в п. 1.1 настоящего Договора, осуществляется Партнером посредством последовательного осуществления следующих действий:

1.2.1. Регистрация в партнерской программе посредством заполнения специальной формы на сайте "Заявка на получение кода Партнера"

1.2.2. Оплаты вступительного взноса согласно раздела 4 данного Договора.

1.2.3. Получение Свидетельства Партнера КОМПАНИИ (в электронном виде).

1.3. Настоящий Договор считается заключенным с момента получения Партнером Свидетельства Партнера.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. КОМПАНИЯ предоставляет право ПАРТНЕРУ осуществлять деятельность по продвижению и продаже продуктов (товаров) и услуг КОМПАНИИ на указанной территории и в указанный период, при условии соблюдения настоящего Договора.

2.2. Список продуктов (товаров) и услуг КОМПАНИИ, их описание и стоимость размещены на сайтах www.Lityagin.ru и www.kpi-drive.ru

2.3. ПАРТНЕР имеет право предлагать продукты (товары) и услуги КОМПАНИИ своим клиентам и получать партнерское вознаграждение от 25% до 75% от прайс-листа КОМПАНИИ для конечных клиентов.

2.4. Указанное вознаграждение ПАРТНЕРА не распространяется на учебно-консультационные услуги КОМПАНИИ.

2.5. ПАРТНЕР обязуется выплачивать вознаграждение КОМПАНИИ в размере 10% от стоимости оказанных им учебно-консультационных услуг (семинаров, консультаций и т.п.) и созданных ПАРТНЕРОМ продуктов (товаров) за использование материалов и идей КОМПАНИИ (нашедших свое отражение в виде статей, консультаций, методических и информационных материалов и другой информации, и учебно-консультационных услуг связанных с сопровождением внедрения и использованием продуктов (товаров) КОМПАНИИ.

2.6. ПАРТНЕР имеет право организовать открытые семинары КОМПАНИИ. КОМПАНИЯ способствуют продвижению этих семинаров и получают вознаграждение в размере 20% от оплаты направленных ПАРТНЕРУ заявок от потенциальных участников.

2.7. КОМПАНИЯ способствуют продвижению и имеют право привлекать ПАРТНЕРА в качестве исполнителя (подрядчика) для проведения открытых и корпоративных семинаров и оказания учебно-консультационных услуг. В указанном случае вознаграждение ПАРТНЕРА как подрядчика будет составлять 50% от стоимости контракта (10% вознаграждение КОМПАНИИ, указанное в п.2.5, уже удержано).

2.8. Планы ПАРТНЕРА, матрица для расчета его результативности и соответствующего вознаграждения определены в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

3. УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

3.1. Все продукты (товары) и услуги КОМПАНИИ предоставляются по принципу "как есть" (то есть не могут быть быстро улучшены или изменены) и поэтому возврату, замене или компенсации не подлежат.

3.2. Услуги по доставке продуктов (товаров) КОМПАНИИ оплачиваются ПАРТНЕРОМ.

3.3. Данный договор не предоставляет эксклюзивные права на территорию ПАРТНЕРУ. КОМПАНИЯ имеют право заключать партнерские договора с другими партнерами на указанной территории. Для получения эксклюзивных прав на территорию необходимо заключить дополнительное соглашение к договору, описывающее его суть, срок и стоимость эксклюзивных прав.

3.4. ПАРТНЕР имеет право самостоятельно устанавливать конечные цены на продукты (товары) и услуги КОМПАНИИ для своих клиентов.

3.5. КОМПАНИЯ оставляет за собой право в любое время и без предварительного уведомления ПАРТНЕРА вносить изменения в список продуктов (товаров) и услуг, изменять их стоимость и описание на соответствующих сайтах.

4. ЦЕНА И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

4.1. Цена настоящего Договора формируется на основании стоимости взноса. Для новых ПАРТНЕРОВ регистрационный взнос составляет 100 (Сто) долларов США (единоразово) и ежегодный партнерский взнос 100 (Сто) долларов США. Для существующих ПАРТНЕРОВ - ежегодный взнос 100 (Сто) долларов США.

4.2. Заказчик перечисляет регистрационный и ежегодный взносы на расчетный счет КОМПАНИИ.

4.3. Расчеты в российских рублях по настоящему Договору производятся по курсу ЦБ РФ на день оплаты.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. Нарушение ПАРТНЕРОМ любого из условий настоящего договора может служить основанием для одностороннего (КОМПАНИЕЙ) прекращения сотрудничества.

5.2. ПАРТНЕР признает авторские (имущественное и неимущественное) права КОМПАНИИ на все продукты (товары), услуги и материалы предоставляемые в рамках настоящего договора и обязуется в будущем (в том числе и в случае прекращения сотрудничества) не нарушать их.

5.3. ПАРТНЕР готов нести полную ответственность за нарушения настоящего Договора и авторских прав КОМПАНИИ в

соответствии с российским и международным законодательством.

5.4. ПАРТНЕР при проведении учебно-консультационных услуг в рамках настоящего договора обязан предоставлять клиентам именные сертификаты и дипломы КОМПАНИИ в электронном виде.

5.5. ПАРТНЕР обязан ежемесячно отражать текущие и планируемые финансовые поступления, задачи и информацию по проектам и клиентам (реальным и потенциальным) в рамках настоящего договора в программе AC TSUAL (KPI-DRIVE) .

5.6. В связи с особенностями продуктов(товаров) и услуг КОМПАНИЯ не могут гарантировать 100% бесперебойность и качество, но предпримут разумные усилия для их улучшения.

5.7. Ответственность КОМПАНИИ по данному Договору заключается в предоставлении доступа к соответствующим продуктам(товарам) и услугам. За последствия использования или неиспользования продуктов и услуг КОМПАНИЯ не несет никакой ответственности, в том числе и финансовой. В случае возникновения непреодолимых проблем с доступом к соответствующим продуктам и услугам КОМПАНИИ ПАРТНЕР обязан сообщить об этом в кратчайший срок.

5.8. Денежные средства полученные КОМПАНИЕЙ по данному Договору не возвращаются.

6. ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ

6.1. Обмен информацией (материалами) между Сторонами по настоящему Соглашению совершается исключительно в письменной форме при помощи системы Skype и по электронной почте.

7. УСЛОВИЯ РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

7.1. Договор вступает в силу с момента его акцепта и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.

7.2. Настоящий Договор может быть расторгнут по инициативе одной из Сторон с предварительным уведомлении другой Стороны за 30 (тридцать) календарных дней до предполагаемой даты расторжения Договора.

7.3. Стороны соглашаются, что Договор может быть изменен КОМПАНИЕЙ в одностороннем порядке путем размещения обновленного текста Договора в сети Интернет по адресу <https://kpi-drive.ru/partner/>

8. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ.

8.1. В случае возникновения каких-либо разногласий в связи с настоящим договором Стороны примут все меры к их разрешению путем переговоров.

8.2. В случае, если урегулировать указанные разногласия путем переговоров невозможно, данные разногласия подлежат урегулированию в суде по месту регистрации КОМПАНИИ.

9. ПРИЛОЖЕНИЯ

9.1. Матрица определения результативности ПАРТНЕРА. Вознаграждение ПАРТНЕРА

10. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ

ООО «Целевое Управление»/ GOAL Ltd.

Юридический адрес: 111558 г. Москва, Свободный пр. дом 14-130

ИНН/КПП 7720515038/772001001

ОГРН: 1020280000190

ОКПО: 32020814

Для оплаты в российских рублях:

расч. счет 40702810038000071804

Кор. счет 30101810400000000225В Московском банке ОАО «Сбербанк России»

БИК 044525225 КПП 775001001 ИНН 7707083893

Для оплаты в долларах США:

Валютный счет в долларах США 40702840138000000004 транз счет 40702840438001000004

SBERBANK MOSKOW SWIFT SABRRUMM THE BANK OF NEW YORK MELLON, NEW YORK NY
SWIFT IRVTUS3N



Генеральный директор

/Карева Т.А./

к Договору о дистрибуции продуктов (товаров) и услуг от «20» апреля 2017 г.

Матрица определения результативности ПАРТНЕРА

№	Показатель	Ед. изм.	Вес	Месячный план
1	Прирост финансового потока ПАРТНЕРА	\$	50%	100
2	Прирост финансового потока по мобильным приложениям	\$	20%	50
3	Задачи по договору	час	0%	40
4	Оценка ООО ЦУ	%	30%	100

Результативность ПАРТНЕРА рассчитывается как средневзвешенный процент выполнения по всем показателям его матрицы.

Скидка ПАРТНЕРА

R (результативность) месячная	0%	25%	100%	200%
Размер вознаграждения ПАРТНЕРА	25%	25%	50%	75%

Выплаты вознаграждения ПАРТНЕРА будут производиться ежемесячно, на счет ПАРТНЕРА, после закрытия месяца.

Подписи сторон:

КОМПАНИЯ

Генеральный директор



/Карева Т.А. /

