



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
РЕЗЕРВ

**Общество с ограниченной ответственностью «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ»
(ООО «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ»)**

Горбунова, д. 2, строение 3, офис В501, г. Москва, 121596

Тел./email: 8(800)505-43-47/ info@valocloud.ru

www.valocloud.ru

ОКПО 18823854 ОГРН 1137746977433

ИНН/КПП 7731457797/773101001

УТВЕРЖДЕНА:

Приказом

генерального директора

ООО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
РЕЗЕРВ»

№ 1-28 от 28.02.2025 г.

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

**для организации продвижения и продаж
программного обеспечения VALO Cloud
по модели On-premise**

г. Москва, 2025 год

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

«ПО» – программа для ЭВМ **«VALO Cloud» (VALO Cloud)**» безопасная система обмена данными, зарегистрированная в Реестре Минкомсвязи - Реестровая запись №127 от 18.03.2016, правообладателем которой является ООО «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ». ПО представляет собой аналог таких сервисов как: Microsoft OneDrive, Google Drive, Nextcloud и включает в себя программный код, любые связанные с ним инструменты, печатные материалы, «онлайн» или электронную документацию и интернет-сервисы в любых версиях.

«Лицензия» – специальное разрешение на неисключительное право пользования ПО, которое не подразумевает отчуждение, несмотря на возможное использование терминов «продать» и/или «перепродать».

«Производитель» – общество с ограниченной ответственностью «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ», являющееся правообладателем ПО.

«Сайт» – официальный сайт Производителя (Правообладателя), доступный по ссылке <https://valocloud.ru/>

«Партнерская программа» – настоящий документ, утверждаемый Производителем, содержащий комплекс решений, направленных на прямое и/или косвенное стимулирование каналов продаж ПО через партнерскую сеть, а также содержащий правила ведения деятельности по распространению ПО. Партнерская программа размещается на Сайте. Производитель имеет право изменить Партнерскую программу в одностороннем порядке без уведомления любых третьих лиц. Информация об изменении Партнерской программы размещается Производителем на Сайте не позднее, чем за 30 (тридцать) дней до вступления изменений в силу. Изменения положений Партнерской программы не распространяются на условия подписанных заказов/спецификаций в отношении ПО.

«Авторизованный Партнер» (далее – **Партнер**) – юридическое лицо, являющееся участником настоящей Партнерской программы, получившее соответствующее подтверждение статуса, Партнера от Производителя в порядке, предусмотренном настоящей Программой (п. 9.3).

«Дистрибьютор» – Партнер¹ с особым статусом, заключивший Лицензионный партнерский договор с Производителем, осуществляющий закупки Лицензий у Производителя и реализующий указанные Лицензии за свой счет и от своего имени Партнерам в рамках сублицензионных договоров.

«Конечный заказчик» – юридическое или физическое лицо, которое приобретает Лицензии с целью внутреннего использования, без права на дальнейшее распространение и/или продажу. Конечный заказчик может относиться к любой форме собственности или организационно-правовой форме.

«Потенциальная сделка, Лид» – потенциальная сделка поставки ПО, которую намерен осуществить Партнер для Конечного заказчика.

¹ В настоящем документе везде, где указано «Партнер», подразумевается и «Дистрибьютор», если только особо не отмечено иное.

«Регистрация сделки, Регистрация» – процесс закрепления Лида за Партнером.

«Прайс-лист» – документ, опубликованный на Сайте и содержащий перечень стандартных доступных к лицензированию версий/опций ПО и рекомендованные Производителем розничные цены (РРЦ) для Конечных заказчиков.

«РРЦ» - Рекомендованная розничная цена.

«Лицо, принимающее решение (ЛПР)» – физическое лицо со стороны Конечного заказчика, принимающее решение о приобретении ПО.

«Правила (партнерской программы)» – совокупность правил, описанных в настоящем документе.

«Электронная почта (Производителя)» - partners@valocloud.ru.

«Лицензионный и/или партнерский договор/соглашение» (далее – ЛПД) - единый юридически значимый документ, включающий все упомянутые в нем приложения, дополнения, изменения, все существенные условия по распространению ПО, подписанный Производителем и Дистрибьютором.

«Партнерский менеджер (Менеджер)» – работник Производителя, являющийся единой точкой контакта для Партнера по вопросам продвижения и продажи ПО и отвечающей за взаимодействие в рамках отношений, регулируемых настоящей Программой и упомянутыми в ней документами.

«Знаки» - товарные знаки, знаки обслуживания, торговые наименования и логотипы, принадлежащие или используемые Производителем.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1. Настоящая Партнерская программа направлена на увеличение продаж ПО, повышение эффективности работы с Конечными заказчиками, определяет порядок взаимодействия Производителя и ее Партнеров при совместном продвижении и продажах ПО, устанавливает основные принципы и условия сотрудничества.

2.2. Цели и задачи Партнерской программы:

2.2.1. Предоставлять Партнерам высокотехнологичное ПО, востребованное на рынке и обладающее конкурентоспособными ценами.

2.2.2. Предлагать Партнерам прозрачные и единые стандарты работы, основанные на высоком уровне экспертизы специалистов Производителя.

2.2.3. Предоставлять Партнерам информацию, необходимую для работы с Конечными заказчиками.

2.2.4. Организовать эффективные коммуникации Производителя с Партнерами.

2.2.5. Оперативно оказывать поддержку Партнерам по вопросам, связанным с приобретением, распространением, использованием, внедрением ПО у Конечных заказчиков.

2.3. Принципы сотрудничества:

2.3.1. Производитель осуществляет продажи только Дистрибьюторам, которые в свою очередь, продают Партнерам.

2.3.2. Производитель не ограничивает право Партнеров на получение дохода от предоставления Конечным заказчикам дополнительных услуг, связанных с ПО.

2.3.3. Уровень предоставляемых Партнерам преимуществ напрямую зависит от показателей реализации (суммарной выручки Партнера и глубины совместной работы с

Производителем), описываются данной Партнерской программой и соблюдаются всеми сторонами.

2.4. Преимущества для Партнеров:

2.4.1. Партнерские скидки на ПО.

2.4.2. Доход от предоставления Конечным заказчикам дополнительных услуг, связанных с ПО.

2.4.3. Постоянная доступность в приоритетном порядке всего ассортимента ПО.

2.4.4. Предоставление доступа Партнеру и Конечным заказчикам к платформе сопровождения ПО, который им предоставляется Производителем в течение разрешенного периода использования ПО на условиях, указанных на Сайте.

2.5. Партнер осуществляет:

2.5.1. распространение неисключительных лицензий на ПО;

2.5.2. оказание услуг, связанных с использованием Конечными заказчиками ПО, в рамках совместных с Производителем проектов;

2.5.3. оказание услуг технической поддержки ПО.

2.6. Территориальная политика: настоящая Партнерская программа действует на территориях Российской Федерации, а также иных стран Содружества Независимых Государств (СНГ). Согласованная территория, в пределах которой уполномочен действовать Партнер (в совокупности далее «Территория») определяется Сторонами и указывается в соответствующем Соглашении между Производителем и Партнером. Территория, в пределах которой уполномочен действовать Дистрибьютор, определяется Сторонами и указывается в соответствующем ЛПД между Производителем и Дистрибьютором. Партнёр не вправе осуществлять любые действия, предусмотренные настоящей Партнерской программой, до определения Сторонами согласованной Территории, а также на Территории, отличной от согласованной Сторонами. Партнеры вправе осуществлять распространение ПО исключительно на Территории без права распространения ПО за пределами Территории.

3. ПРАВИЛА ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

3.1. Соблюдение правил Партнерской программы является обязательным условием для всех сторон. За несоблюдение каких-либо условий настоящей Партнерской программы Производитель имеет право исключить Партнера из Партнерской программы.

3.2. Тот факт, что одна из Сторон не настаивает на исполнении каких-либо условий и положений Партнерской программы или не использует все права и привилегии, не предусматривает её отказа от пользования такими правами, условиями и привилегиями в дальнейшем.

3.3. Дистрибьютор не вправе реализовывать Лицензии напрямую Конечным заказчикам. Дистрибьютор имеет право реализовывать дополнительные услуги для Партнеров, повышающие их эффективность в сделках по продажам ПО, например, предоставление технических консультаций относительно ПО, страхование финансовых рисков Партнера и другие.

3.4. Дистрибьютор обязан предоставлять уровни преимуществ, предусматриваемых данной Программой для Партнеров.

3.5. Партнер принимает во внимание рекомендации Производителя по ценообразованию на ПО для Конечных заказчиков и неукоснительно следует ценовой политике Производителя.

3.6. Партнер обязуется держать в актуальном состоянии описание ПО на своих интернет-ресурсах.

4. ОГРАНИЧЕНИЯ

4.1. Партнер не будет самостоятельно, а так же с привлечением третьих лиц:

4.1.1. Декомпилировать, разбирать ПО на составляющие коды, дизассемблировать, изменять, разрабатывать производные составляющие из ПО или иным образом пытаться получить производные составляющие из любой части ПО (включая любой их исходный код, объектный код или внутреннюю структуру, идеи либо алгоритмы);

4.1.2. Использовать ПО (или какую-либо его часть) в неавторизованном месте установки, в вычислительных центрах коллективного пользования или в режиме разделения времени с любой третьей стороной в качестве исполнителя услуг или в иных целях, кроме случаев получения предварительного письменного согласия от Производителя;

4.1.3. Использовать и/или передавать третьим лицам сведения о ПО, функциональных возможностях, технических параметрах эксплуатации, любые иные знания, а также любую конфиденциальную информацию, которую Партнер получит в ходе исполнения Партнерской программы и/или Соглашения между Компанией и Партнером, для разработки и (или) прямого либо косвенного инвестирования в разработку любого ПО, программы для ЭВМ, базы данных, которые обладают или смогут обладать теми же функциями, что и ПО Производителя;

4.1.4. Публиковать, продвигать, транслировать, рассылать или публично ссылаться на любые Знаки Производителя за исключением согласованных письменно с Производителем случаев;

4.1.5. Совершать любое действие, способное привести к ухудшению репутации Производителя или кого-либо из его Партнеров или иных третьих лиц, взаимодействующих с Производителем, или способное оказать существенное негативное влияние на интересы Производителя;

4.1.6. Включать ПО в продукты или услуги Партнера либо свои без письменного разрешения Производителя;

4.1.7. Делать любые заведомо ложные заявления либо заявления, которые могут ввести в заблуждение относительно ПО;

4.1.8. Заключать с Конечными заказчиками соглашения/договоры, не включающие ограничения, особые условия, предположения, с которыми ПО был предоставлен в адрес Партнера.

4.2. Партнер не будет делать заявления или предоставлять какие-либо гарантии в связи со спецификациями, свойствами, возможностями ПО, дополняющих или несовместимых с ПО, указанными в описаниях или рекламных материалах Производителя. Партнер не будет делать заявления или предоставлять гарантии от имени Производителя. Партнер самостоятельно несёт полную ответственность и обязательства в

отношении любых убытков, понесенных в связи с любыми заявлениями или гарантиями, которые он предоставляет в отношении в нарушение ограничений, указанных в настоящей Программе, и в отношении исполнения всех обязательств, связанных с любыми гарантиями, которые он предоставляет, применительно к ПО в нарушение данных условий.

5. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

5.1. Во избежание сомнений, следующая информация (включая, но не ограничиваясь) является конфиденциальной и не должна передаваться любым третьим лицам без обязательного письменного согласия Производителя:

5.1.1. Исходный код ПО

5.1.2. Доступ к развернутым копиям ПО на мощностях Производителя, либо его Партнеров (за исключением согласованных случаев тестирования ПО, при подписании соответствующего соглашения)

5.1.3. Переписка относительно ПО, ведущаяся между Производителем и его Партнерами и касающаяся функциональных особенностей ПО, их планов развития, ошибках и базах знаний, опыта проектов внедрения в Конечных заказчиках партнерские материалы, включая, но не ограничиваясь конкурентным анализом и условиями партнерской программы, а также информацию, о конфиденциальном характере которой, было сообщено раскрывающей стороной и/или её аффилированными лицами в рамках сотрудничества сторон.

5.1.4. Любая информация по ПО ни при каких обстоятельствах не должна передаваться разработчикам программного обеспечения, за исключением явного согласования Производителем полного перечня передаваемой информации.

5.2. С каждым Партнером Производитель в обязательном заключает соглашение о неразглашении конфиденциальной информации (NDA) по форме, утвержденной Производителем.

6. ОГОВОРКА О ПРАВАХ

6.1. Производитель оставляет за собой все права, не заявленные явно - как передаваемые Партнеру на ПО (включая любой представленный в нем контент или информацию), так и на все их копии, которые охраняются законодательством Российской Федерации и международными нормами об охране интеллектуальной собственности.

6.2. Производитель владеет и оставляет за собой все права и интересы (включая, без ограничений, любые патентные права, авторские права, права на коммерческую тайну, фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания, репутацию Производителя, а также конфиденциальную информацию) в отношении ПО, любого материала, использованного при разработке ПО, а также всех копий, обновлений, модификаций ПО (включая любые последующие изменения), и Партнер не приобретает на них никакие права, если иное не будет предусмотрено соответствующими Соглашениями.

6.3. По решению Производителя, любые связанные с ПО маркетинговые материалы и иная информация могут быть предоставлены Партнеру путем предоставления доступа через Сайт, либо посредством отправки по электронной почте, согласованной Сторонами, либо посредством загрузки на согласованный Сторонами FTP-сервер.

6.4. Права, предоставляемые Партнеру Партнерской программой и/или ЛПД и/или Соглашением, не являются эксклюзивными. Производитель вправе заключать лицензионные, пользовательские, сервисные, партнерские или иные Соглашения, не

противоречащие настоящей Программе, с любой стороной в любой части мира, как в течение, так и после прекращения участия Партнера в Партнёрской программе.

7. ЗНАКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

7.1. Партнер обязуется:

7.1.1. использовать Знаки только в форме и способом, указанными в материалах, предоставленных Производителем;

7.1.2. не регистрировать никакие доменные имена, подобные или аналогичные Знакам Производителя;

7.1.3. незамедлительно прекратить любое использование Знаков Производителя по истечении срока или в случае прекращения по любой причине участия в Партнерской Программе;

7.1.4. производитель оставляет за собой право пересмотреть и утвердить использование Партнером Знаков Производителя;

7.1.5. Никакое из условий Партнерской программы не передаёт Партнеру исключительное право на какие-либо Знаки Производителя.

7.2. Ни в течение срока участия в Партнёрской Программе, ни после него, Партнер не будет оспаривать или помогать другим оспаривать права Производителя на Знаки либо их регистрацию, или пытаться зарегистрировать какие-либо товарные знаки, сходные до степени смешения со Знаками Производителя. Любое использование Знаков Производителя должно быть осуществлено только в интересах Производителя. Партнер не будет удалять никакие Товарные знаки или иные указания правообладателя, включённые, помеченные или размещённые на ПО.

7.3. Партнер признаёт, что любое несанкционированное использование Знаков Производителя станет существенным нарушением условий участия в Партнёрской программе.

8. АВТОРИЗАЦИЯ В ПРОГРАММЕ

8.1. Для получения авторизации Партнеру необходимо заполнить Заявку на участие в Партнерской программе, направив запрос на Электронную почту partners@valocloud.ru, а также предоставить Производителю следующую информацию:

8.1.1. карточку организации (юридического лица) ;

8.1.2. документы, подтверждающие полномочия лица, подписывающего документы при регистрации в Партнерской программе;

8.2. По итогам рассмотрения заявки Производитель согласовывает возможность авторизации Партнера в Партнерской программе и в случае положительного решения в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты принятия решения направляет Партнеру соответствующее уведомление.

8.3. Датой начала участия Партнера в Партнёрской программе является дата направления соответствующего уведомления.

8.4. Все взаимодействия между Партнером и Производителем выстраиваются через Дистрибьюторов.

9. РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК

9.1. Регистрация сделки с Конечным заказчиком осуществляется у Производителя путем заполнения и отправки Партнером на Электронную почту Производителю Формы регистрации сделки, согласно шаблону, утвержденному в Приложении 1 к настоящей Партнерской программе.

9.2. В случае если Партнер не сможет предоставить Производителю информацию, подтверждающую его фактическую работу с Конечным заказчиком и/или Конечный заказчик не подтверждает наличие планируемых или текущих правоотношений с Партнером, Производитель имеет право отказать в регистрации сделки.

9.3. При успешной регистрации сделки Партнер в ответном электронном сообщении получит уведомление, в котором будет указан срок действия регистрации.

9.4. При необходимости Партнер вправе запросить у Производителя продление регистрации сделки. Для продления регистрации сделки Партнер должен направить запрос на продление на Электронную почту Производителя с указанием текущего статуса сделки и выполненных активностей не позднее даты окончания активной регистрации. При продлении регистрации действуют те же Правила, что и при ее первичной регистрации. Продление регистрации сделки может осуществляться до трех раз подряд, при условии предоставления Партнером исчерпывающих аргументов в пользу данного решения и доказательств активной работы по сделке.

9.5. При наличии действующей регистрации сделки Партнер обязан предоставлять информацию о ходе сделки (результаты тестирования, смена ЛППР, наличие/отсутствие выделенного бюджета у Конечного заказчика, даты принятия решения и др.) Менеджеру Производителя через Электронную почту Производителя не реже, чем один раз в 15 календарных дней. В случае невыполнения данного условия регистрация сделки может быть отменена Производителем в одностороннем порядке. В случае отмены регистрации сделки Производитель вправе назначить Лид другому Партнеру.

9.6. В случае если была осуществлена смена регистрации на Нового Партнера по запросу Конечного заказчика, а Старым Партнером были предприняты существенные трудозатраты в предпродажную активность - проведены консультации, тестирование по методике Конечного заказчика, пилотный проект - то Старый Партнер должен заключить с Новым Партнером сублицензионный договор с обязательством передать ПО Конечному Заказчику. Дополнительно Старый Партнер может предоставить отчет по выполненным активностям, с подтверждающими выполнение работ документами (переписка, протоколы, отчеты о тестировании), по итогам рассмотрения которого Старому Партнеру может быть выплачена компенсационная премия после закрытия поставки Заказчику. Порядок поставки и величину компенсационной премии определяет Производитель путем проведения переговоров исходя из принципа защиты интересов Партнеров.

9.7. Для зарегистрированной сделки, закупка, по которой производится через публичные торги, в течение 2-х календарных дней после объявления уведомления о проведении закупки на портале закупок или торговой площадке, Партнер должен уведомить о размещении закупки, отправив ссылку на извещение о закупке на Электронную почту Производителя. В случае невыполнения данного условия Производитель вправе связаться с Партнером для прояснения ситуации и определения дальнейших шагов. В случае если Партнер не выполняет согласованные шаги, регистрация сделки может быть отменена.

9.8. В случае невыхода Партнера на торги при наличии зарегистрированной за ним сделки регистрация аннулируется, партнер лишается Партнерского статуса.

9.9. В случае возникновения технических трудностей выхода на торги, Партнер обязан незамедлительно сообщить об этом Менеджеру Производителю через электронную почту partners@valocloud.ru. В этом случае Производитель вправе привлечь другого Партнера к торгам.

9.10. После предоставления ПО Партнер, при необходимости, имеет право сразу создать регистрацию на сделку по продлению Лицензий - срок действия регистрации на продление в таком случае равен сроку действия предоставленных в адрес Конечного заказчика Лицензий. При этом для сделок по предоставлению в адрес Конечного заказчика дополнительных Лицензий требуется отдельная регистрация.

10. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

10.1. Цены, указанные в Прайс-листе производителя (Приложение 2 к настоящей Программе), являются утвержденными ценами для Конечного заказчика и должны применяться во всех сублицензионных договорах и расчетах с Конечными заказчиками. Партнерские скидки исчисляются от цен Прайс-листа.

10.2. В зависимости от изменений внутренней политики Производителя, разработки и выпуска новых версий ПО, прекращения продаж ПО или старых версий ПО, экономической ситуации на рынке и прочих факторов Прайс-лист может меняться. В случае изменений Прайс-листа Производитель размещает извещение об изменении Прайс-листа на Сайте не позднее, чем за 30 (Тридцать) дней до момента вступления изменений в силу.

10.3. Прайс-лист может быть получен путем обращения на электронный адрес partners@valocloud.ru.

10.4. В случае специальных требований к особенностям лицензирования у Конечных Заказчиков в отдельных случаях возможно добавление Компанией новых индивидуальных вариантов лицензирования, не включаемых в общедоступный Прайс-лист.

10.5. В случае если предпродажная активность велась силами Производителя и при этом Лид передается Партнеру, уровень скидки для Партнера может быть снижен, что обсуждается отдельно и фиксируется в соответствующем Соглашении.

10.6. Преимущества, скидки и бонусы не изменяют цены ранее переданных прав на ПО. Объем реализации лицензий ПО является одним из основных параметров для вычисления итоговой скидки с учетом скидки «за объем».

10.7. Под суммарной реализацией за отчетный период понимается вся реализация лицензий на ПО в сторону Производителя, осуществленная суммарно с начала до окончания календарного года.

11. РИБЕЙТНАЯ ПРОГРАММА И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПАРТНЕРОВ

11.1. Дополнительно предусмотрена возможность выплаты индивидуально согласуемых повышенных рибейтов и/или предоставления дополнительных скидок.

11.2. Дополнительно предусмотрена возможность выплаты повышенных рибейтов и/или предоставления дополнительных скидок в случае инициации Производителем специальных акций или кампаний по увеличению спроса на ПО.

11.3. Производитель выплачивает Партнерам рибейт от суммы заключенных сделок, по которым осуществлена полная оплата в сторону Производителя и отсутствуют письменные жалобы Заказчика на некачественную работу Партнера.

11.4. Выплата рибейтов осуществляется не ранее 30 и не позднее 180 дней с даты реализации.

12. УВЕДОМЛЕНИЯ

12.1. Любые уведомления, претензии или отчёты по вопросам, возникающим в связи с участием в Партнёрской программе, должны быть составлены в письменной форме, направлены по официальному адресу местонахождения и будут считаться доставленными:

12.1.1. после получения по системе ЭДО;

12.1.2. после получения в случае отправки Почтой России заказным письмом (с обязательным уведомлением о вручении).

12.2. Контакты: электронная почта: partners@valocloud.ru.

13. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

13.1. Партнерская программа вступает в силу с момента ее утверждения генеральным директором Производителя и действует до ее отмены приказом генерального директора или до введения Партнерской программы в новой редакции.

13.2. За исключением явных указаний об ином, ПО предоставляется «как есть». В составе ПО могут содержаться элементы свободно распространяемого программного обеспечения (далее – СПО, «программное обеспечение с открытым исходным кодом»). Производитель обязуется использовать указанные элементы СПО в составе ПО согласно условиями соответствующей открытой лицензии. Элементы СПО распространяются и отгружаются Компанией на условиях «как есть», без гарантий или условий какого-либо рода, как прямо выраженных, так и подразумеваемых.

13.3. Производитель оставляет за собой право вносить корректировки в действующую версию ПО без изменения основных коммерческих условий, пересматривать, ограничивать, снимать или не предоставлять Партнерский Статус по собственному усмотрению, а также в случае нарушения Партнером условий сотрудничества, возникновения возможных юридических, финансовых, репутационных и других рисков, расторгать партнерские отношения с таким Партнером и аффилированными с ним юридическими лицами.

13.4. Если какое-либо положение настоящей Партнерской программы будет признано недействительным или неприменимым, такое положение будет считаться удалённым из соответствующего текста и заменяться на действительное и применимое положение, которое, насколько это возможно, будет иметь те же цели, что и исключённые положения, при этом остальные положения останутся в полной силе.

Форма регистрации сделки

Данные по Партнеру	
Название компании	
ИНН компании	
ФИО ответственного за проект сотрудника	
Email ответственного за проект сотрудника	
Телефон	
Данные по Заказчику (пользователь)	
Конечный Заказчик (юр наименование сокращенное и полное)	
ИНН конечного Заказчика	
ФИО ответственного сотрудника	
Должность ответственного сотрудника	
Телефон	
Email	
Данные по Проекту	
Краткое описание (сколько пользователей, объемы хранения)	
Объем бюджета заказчика, выделенного на проект, руб	
Срок реализации	
Планируемая форма закупки: прямой договор, открытый конкурс, закрытый конкурс, аукцион	
Сценарий использования: замена существующего решения (указать вендора), развертывание с нуля, расширение текущего решения, др.	
Дополнительные комментарии по проекту	
Все запросы на регистрацию необходимо присылать на адрес партнерского отдела partners@valocloud.ru	

Прайс-лист

Артикул	Наименование	РРЦ, руб
VALO Lic	Бессрочная лицензия VALO Cloud (включает 3 года техподдержки)	45 000
VALO sup 1y 8/5	Продление техподдержки 12 месяцев	11 250
VALO Sub Lic	Лицензия VALO Cloud сроком действия 12 месяцев (включает 1 год техподдержки)	20 000
VALO Sub sup 1y 8/5	Продление техподдержки 12 месяцев	5 000
VALO Cont Lic	Бессрочная лицензия контрагента VALO Cloud (включает 3 года техподдержки)	15 000
VALO Cont sup 1y 8/5	Продление техподдержки 12 месяцев	3 750
VALO Sub Cont Lic	Лицензия контрагента VALO Cloud – сроком действия 12 месяцев (включает 1 год техподдержки)	8 000
VALO Sub Cont sup 1y 8/5	Продление техподдержки 12 месяцев	2 000