

Договор оказания услуг по размещению Модуля интеграции (Приложения) на Платформе

Раздел «Определения»

inSales — Общество с ограниченной ответственностью «Инсейлс Рус» (юридический адрес: 125047, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Тверской, ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 21, ОГРН 1117746506514, ИНН 7714843760, КПП 997750001 и 771001001), являющееся владельцем Платформы inSales, и оказывающее Партнерам услуги по размещению Модулей интеграции (Приложений) на Платформе и иные сопутствующие услуги, указанные в настоящем Договоре.

Платформа inSales (Платформа) – информационная автоматизированная платформа, программа для ЭВМ «Платформа inSales», принадлежащая ООО «Инсейлс Рус» (ОГРН 1117746506514), представляющая собой совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата и порождаемые ею аудиовизуальные отображения, а также программные расширения к ней.

inSales API — сервер, который отправляет к серверу Платформы запросы определенного типа, которые соответствуют определенным действиям и обеспечивает автоматический обмен информацией между внешними ИТ-системами и Платформой.

Личный кабинет Партнера (Личный кабинет) - персональная страница Партнера на Платформе, содержащая информацию о Партнере, размещаемых им Модулях интеграции (Приложениях), и иную информацию. Партнер получает доступ в Личный кабинет после регистрации на Платформе.

Модуль интеграции (Приложение) – внешний модуль, принадлежащий Вендору или Интегратору, обеспечивающий добавление расширенных функций в Магазин Мерчанта на Платформе, и обеспечивающий синхронизацию данных между Партнером, Магазином Мерчанта, а также с Покупателем (если применимо) через Платформу inSales.

Категория Модуля интеграции (Приложения) – сфера применения Модуля интеграции (Приложения) в зависимости от оказываемых с его помощью услуг. Полный перечень Категорий Модулей интеграции (Приложений) приведен в приложениях к настоящему Договору.

Сервер Модуля интеграции (Приложения) - программно-аппаратный комплекс, необходимый для работы и функционирования Модуля интеграции (Приложения).

Партнер – юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или физическое лицо, заключившее настоящий Договор с inSales. В целях исполнения настоящего Договора Партнером может выступать:

(а) **Вендор** – лицо, которое является фактическим владельцем Модуля интеграции, (Приложения) и заключает с Мерчантом Договор услуг для оказания услуг с использованием Модуля интеграции (Приложения);

(б) **Интегратор** – лицо, которое осуществляет разработку и поддержку Модуля интеграции (Приложения), но не заключает с Мерчантом Договор услуг и фактически не оказывает Мерчантам услуги с использованием Модуля интеграции (Приложения).

Подписка – цена за использование Модуля интеграции (Приложения), оплачиваемая Мерчантом ежемесячно либо за иной период, согласованный Сторонами.

Мерчант - юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или физическое лицо, осуществляющее деятельность по дистанционной торговле через Платформу inSales, и интегрированное с Партнером через Модуль интеграции (Приложение) посредством Платформы inSales.

Магазин Мерчанта - сайт, онлайн – магазин, Маркетплейс или иной ресурс, содержащий предложения к продаже реализуемых Мерчантом Товаров посредством Платформы inSales.

Договор услуг - договор, заключенный между Партнером и Мерчантом, для оказания Партнером услуг с использованием Модуля интеграции (Приложения).

Покупатель – физическое лицо, индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, разместившее заказ на товар или услугу в Магазине Мерчанта.

Постоянная часть вознаграждения - комиссия inSales, выраженная в % от стоимости установки Модуля интеграции (Приложения) и / или цены Подписки, уплачиваемой Мерчантом.

Переменная часть вознаграждения - комиссия inSales, выраженная в виде фиксированной суммы или в % от стоимости каждого действия, осуществляемого Мерчантом или Покупателем в Магазине Мерчанта с использованием Модуля интеграции (Приложения), или от иного показателя, определяемого в соответствии с Приложением № 1 к Договору.

Средства индивидуализации – товарные знаки, знаки обслуживания, логотипы, доменные имена и иные средства индивидуализации каждой из Сторон.

Отчетный период – 1 (Один) календарный месяц, если иное не согласовано Сторонами.

Конфиденциальная информация - информация, полученная одной Стороной от другой Стороны при заключении и исполнении Договора.

ЭДО – электронный документооборот.

1. Предмет Договора, его заключение, изменение, расторжение

1.1. Предмет Договора

1.1.1. В рамках настоящего Договора inSales оказывает Партнеру следующие услуги:

(а) размещение на Платформе inSales Модуля интеграции (Приложения) Партнера;

(б) информационно-технологические услуги: обеспечение интеграции данных и обмена данными между Партнером, Мерчантом и Покупателем через Модуль интеграции (Приложение), а Партнер выплачивает inSales вознаграждение в размере и порядке, установленными Договором.

1.1.2. Действие Договора распространяется как на Модули интеграции (Приложения), которые Мерчанты могут подключить к Магазину Мерчанта на Платформе бесплатно, так и на Приложения, за доступ к которым Мерчанты обязаны заплатить.

1.1.3. Партнер поручает inSales получать от Мерчантов оплату (сумму Подписки) за подключение и использование Модуля интеграции (Приложения).

1.2. Квалификация Договора

1.2.1. К правоотношениям, возникающим в связи с настоящим Договором, применяются положения ГК РФ о возмездном оказании услуг (глава 39), об агентировании (глава 52), и иные положения ГК РФ. Договор является рамочным (ст. 429.1 ГК РФ). Договор не является публичным (ст. 426 ГК РФ). Заключение Договора осуществляется путем присоединения (ст. 428 ГК РФ).

1.3. Заключение и срок действия Договора

1.3.1. Присоединение к условиям настоящего Договора осуществляется Партнером путем регистрации Партнера в Личном кабинете на Платформе и нажатия Партнером кнопки «Принять оферту» в Личном кабинете (акцепт).

1.3.2. inSales вправе отказать в оказании Услуг и заключении Договора, если:

а) предложенный Партнером проект (разработка) Модуля интеграции (Приложения) не соответствует техническим или иным требованиям inSales по результатам проведения предварительных работ по тестированию, проверке Модуля интеграции (Приложения);

(б) потенциальный Партнер не прошел проверку со стороны службы безопасности inSales;

1.3.3. Если inSales не уведомил Партнера о заключении Договора, то Договор считается незаключённым, а потенциальный Партнер не вправе требовать признания Договора заключённым со стороны inSales.

1.3.4. Договор заключается на неопределённый срок.

1.3.5. При регистрации в Личном кабинете Партнер указывает актуальные контактные данные. Если Партнер указал несуществующий, не действующий или не принадлежащий Партнеру телефон, адрес, электронный адрес, и иные недостоверные контактные данные, inSales вправе прекратить оказание услуг по Договору.

1.4. Дополнительное условие для заключения Договора

1.4.1. Если Партнером выступает Интегратор, Договор может быть заключен только в случае присоединения к условиям Договора Вендора, либо получения согласия от Вендора на использование Средств индивидуализации с целью размещения Модуля интеграции (Приложения) на Платформе inSales. Обязанность по предоставлению согласия от Вендора возлагается на Интегратора.

1.4.2. В случае отказа Вендора от заключения Договора либо непредоставления согласия Вендора на использование Средств индивидуализации, inSales вправе не осуществлять услуги по размещению Модуля интеграции (Приложения), а также иные услуги по настоящему Договору в отношении Интегратора и расторгнуть Договор между inSales и Интегратором.

1.5. Требования к Приложению и ограничения

1.5.1. Модули интеграции (Приложения) должны соответствовать требованиям к Модулям интеграции (Приложениям), установленным inSales в настоящем Договоре и приложениях к нему.

1.5.2. inSales не берет на себя обязательств по надзору за функционированием Модулей интеграции (Приложений) и их контентом, однако inSales вправе прекратить оказание услуг по настоящему Договору, в том числе отключить Модуль интеграции (Приложение) от Платформы и расторгнуть настоящий Договор в следующих случаях:

(а) при несоответствии Модуля интеграции (Приложения), в том числе их новых функциональных возможностей и обновлений, техническим и иным требованиям, установленным inSales;

(б) при наличии оснований полагать, что использование Модуля интеграции (Приложения) может повлечь нарушение закона;

(в) при наличии оснований полагать, что размещение Модуля интеграции (Приложения) может потенциально повлечь ответственность inSales или оказать неблагоприятное воздействие (например, если использование Модуля интеграции (Приложения) приводит к неблагоприятным экономическим последствиям, ущербу для репутации или возникновению рисков в области безопасности).

1.6. Исключительные права

1.6.1. Исключительное право на разработку Модуля интеграции (Приложения) (программу для ЭВМ и ее составные части) принадлежит Интегратору или Вендору в зависимости от того, кто является фактическим правообладателем.

1.6.2. Партнер (Интегратор или Вендор) предоставляет inSales право пользования Модулем интеграции (Приложением) на основании простой неисключительной лицензии в том объеме, который необходим для исполнения настоящего Договора.

1.6.3. Партнер дает право на размещение его товарного знака и иных Средств индивидуализации на Платформе, а также на сайте inSales, на сайте Владельца Платформы в целях информирования Мерчантов и иных пользователей Платформы о возможности подключения Модуля интеграции (Приложения), а также в целях рекламных кампаний, проводимых inSales.

1.7. Стоимость подключения и использования Модуля интеграции (Приложения) для Мерчанта:

1.7.1. Модули интеграции (Приложения) предлагаются к подключению Мерчантам на Платформе по ценам (стоимости), определяемой Партнером (Подписка).

1.7.2. Партнер вправе изменять стоимость Подписки с предварительным уведомлением inSales не менее чем за 14 (Четырнадцать) дней до предполагаемой даты изменения стоимости. В случае отсутствия такого уведомления Партнер принимает следующие последствия:

(а) inSales вправе рассчитывать стоимость вознаграждения Партнера исходя из стоимости Подписки, установленной до даты получения уведомления;

(б) В случае возникновения претензий Мерчантов относительно изменения стоимости Подписки, Партнер обязуется самостоятельно урегулировать такие претензии, за исключением случаев если несвоевременное уведомление Мерчантов об изменении стоимости Подписки произошло по вине inSales.

1.7.3. Подписка за использование Модуля интеграции (Приложения) оплачивается Мерчантом ежемесячно, если иное не согласовано Сторонами.

1.7.4. Независимо от стоимости Подписки, Партнер соглашается с тем, что Мерчанту предоставляется тестовый период использования Модуля интеграции (Приложения), который составляет 14 (Четырнадцать) дней. Партнер настоящим соглашается, что в указанный период с Мерчанта не взимается оплата (Подписка) за использование Модуля интеграции (Приложения).

1.7.5. Партнер вправе поручить inSales предоставлять Мерчантам возможность подключения и использования Модуля интеграции (Приложения) без взимания оплаты. В таком случае inSales не будет взимать с Мерчантов стоимость использования Модуля интеграции (Приложения), что не снимает с Партнера обязанности по оплате услуг inSales по настоящему Договору в соответствии с Разделом «2» настоящего Договора.

1.8. Обеспечение работоспособности Модуля интеграции (Приложения) и устранение неполадок в их работе

1.8.1. Партнер обязуется:

(а) обеспечить работоспособность Модуля интеграции (Приложения) на протяжении всего срока действия Договора;

(б) обеспечить поддержку Мерчантов, в том числе, консультации, обеспечение инструкциями по настройке и использованию Модуля интеграции (Приложения);

(в) обновлять Модуль интеграции (Приложение) с исправлением технических ошибок по требованию inSales;

(г) оперативно исправлять возникающие ошибки и устранять неполадки, связанные с работоспособностью Модуля Интеграции (Приложения);

1.8.2. По всем вопросам, связанным с неполадками в работе Модуля Интеграции (Приложения), Партнер самостоятельно осуществляет взаимодействие с Мерчантами. Партнер несет единоличную ответственность за техническую и иную поддержку своих Модулей Интеграции (Приложений) и урегулирование всех связанных с ними претензий, а inSales освобождается от такой ответственности.

1.8.3. Порядок реагирования на технические неполадки, а также срок рассмотрения обращений Мерчантов определяется в соответствии с приложением к настоящему Договору.

1.9. Обновления и дополнение новых функциональных возможностей в Модуль Интеграции (Приложение)

1.9.1. Партнер вправе производить обновления, а также дополнять Модуль Интеграции (Приложение) новыми (дополнительными) функциональными возможностями, изменять интерфейс, предварительно уведомив inSales о таких обновлениях, изменениях, дополнениях за 10 (Десять) дней до их внедрения.

1.9.2. В случае если в результате произведенных обновлений, изменений, дополнений Модуль Интеграции (Приложение) перестают соответствовать техническим и иным требованиям inSales, inSales вправе реализовать свое право на отключение Модуля Интеграции, (Приложения) от Платформы и расторгнуть Договор.

1.9.3. В случае внесения inSales изменений в требования к Модулям интеграции (Приложениям) в соответствии с настоящим Договором или приложениями к нему,

Партнер обязуется производить обновления, а также дополнять Модуль Интеграции (Приложение) новыми (дополнительными) функциональными возможностями в срок, указанный inSales.

1.10. Конфиденциальность данных и права пользователей Модуля интеграции (Приложения)

1.10.1. При предоставлении доступа к Модулю Интеграции (Приложению) через Платформу Партнер обязуется соблюдать конфиденциальность данных и права Мерчантов и Покупателей.

1.10.2. Если в процессе исполнения Договора Партнер получает какие-либо сведения о Мерчантах и/или Покупателях, в том числе (включая, но не ограничиваясь) имена, пароли, телефоны, адреса электронной почты, сведения о заказах, адреса доставки заказов, сведения о платежных операциях и другие учетные или персональные данные, Партнер обязуется обеспечить защиту конфиденциальности таких данных в той мере, которая предусмотрена требованиями действующего законодательства.

1.10.3. Партнер обязуется самостоятельно заключить с Мерчантами и/или Покупателями все необходимые соглашения об использовании и обработке персональных данных и защите конфиденциальной информации.

1.11. Третьи лица

1.11.1. inSales вправе привлекать к исполнению своих обязательств по Договору третьих лиц и несёт ответственность за ненадлежащее исполнение ими своих обязательств.

1.12. Уступка

1.12.1. Партнер не вправе уступать и / или передавать иным способом права и / или обязанности по Договору третьим лицам без предварительного согласия inSales. inSales вправе уступать и / или передавать иным способом свои права по Договору третьим лицам без согласия Партнера.

1.13. Полнота соглашения

1.13.1. Договор содержит полные и исчерпывающие условия относительно его предмета и заменяет собой все предыдущие устные или письменные договорённости между Сторонами.

1.14. Независимость положений Договора

1.14.1. Недействительность отдельных положений Договора не затрагивает действительность остальных положений Договора и Договора в целом.

1.15. Части Договора

1.15.1. Приложения к Договору, разделы Договора или Приложений являются его неотъемлемой частью.

1.16. Изменение Договора

1.16.1. inSales вправе в одностороннем порядке изменять условия Договора (включая размеры вознаграждения), уведомив Партнера не менее чем за 7 (Семь) календарных дней до вступления таких изменений в силу. Партнер обязан регулярно отслеживать электронную почту на предмет изменений в Договоре.

1.16.2. При несогласии с предлагаемыми изменениями в Договор Партнер обязан в течение 7 (Семи) календарных дней с даты Уведомления об изменениях направить inSales запрос о расторжении Договора. В противном случае такие изменения с даты их вступления в силу считаются согласованными обеими Сторонами, подлежат применению к отношениям между ними и становятся неотъемлемой частью Договора.

1.17. Приостановление исполнения Договора inSales

1.17.1. inSales вправе в одностороннем порядке полностью либо частично приостановить исполнение своих обязательств по Договору, уведомив об этом Партнера, если:

- (а) у Партнера имеется задолженность по оплате любых сумм по настоящему Договору;
- (б) Партнер не соблюдает условия Договора или нарушает права третьих лиц, в том числе Мерчантов и / или Покупателей;
- (в) по техническим или иным причинам.

1.18. Уведомление о расторжении Договора

1.18.1. Любая Сторона может расторгнуть Договор во внесудебном порядке путем направления уведомления. После направления уведомления Договор действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств по нему.

1.18.2. inSales вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения Договора путём направления уведомления и отключить Модуль Интеграции (Приложение) от Платформы в следующих случаях:

- (а) в случаях, указанных в п. 1.5. Договора;
- (б) в случаях, если Партнер не соблюдает этические требования во взаимоотношениях с Мерчантами и Покупателями;
- (в) в случаях, если Партнер не соблюдает требования, указанные в Приложении № 2 к Договору.

В таких случаях датой расторжения будет дата направления уведомления.

1.19. Порядок расторжения Договора

1.19.1. Расторжение Договора осуществляется в следующем порядке:

(а) в согласованную Сторонами дату, но не позднее 30 (Тридцати) дней с даты уведомления inSales прекращает оказание Услуг по Договору и совершает действия по отключению Модуля Интеграции (Приложения) Партнера от Платформы. В случае, если расторжение Договора обусловлено нарушением Партнером положений настоящего Договора или иными обстоятельствами, указанными в пп. (а), (б), (в) п. 1.18.2. Договора, inSales производит указанные действия в дату направления уведомления в адрес Партнера.

(б) не позднее 30 (Тридцати) дней с даты направления уведомления (либо в кратчайшие сроки при одностороннем отказе inSales в связи с обстоятельствами, указанными в пп. (а), (б), (в) п. 1.18.2. Договора) Стороны проводят окончательную сверку взаиморасчетов, и Партнер обязуется оплатить все оказанные inSales услуги.

1.19.2. В случае расторжения Договора по инициативе Партнера или по инициативе inSales в связи с нарушением Партнером условий Договора, inSales ни при каких обстоятельствах не несет ответственность за исполнение заявок Мерчантов и оказание услуг по Договорам услуг, заключенным между Мерчантом и Партнером. Независимо от факта расторжения Договора, Партнер обязуется самостоятельно рассмотреть и урегулировать все претензии Мерчантов при их возникновении.

1.20. Заверения и гарантии

1.20.1. Партнер дает inSales заверения и гарантии согласно условиям приложений к Договору.

1.20.2. inSales не даёт и не принимает на себя каких-либо иных заверений, гарантий или обязанностей, за исключением прямо оговоренных в Договоре.

1.21. Конфиденциальность

1.21.1. Стороны соглашаются сохранять в тайне полученную одной Стороной от другой Стороны Конфиденциальную информацию, и не раскрывать, не разглашать, не обнародовать или иным способом не предоставлять такую информацию какой-либо третьей стороне без предварительного письменного разрешения передающей эту информацию Стороны.

1.21.2. Каждая из Сторон предпримет все необходимые меры для защиты Конфиденциальной информации как минимум с применением тех же мер, которые Сторона применяет для защиты собственной Конфиденциальной информации.

1.21.3. Доступ к Конфиденциальной информации предоставляется только тем сотрудникам каждой из Сторон, которым он обоснованно необходим для выполнения служебных обязанностей по исполнению Договора. Каждая из Сторон обязуется ознакомить своих Сотрудников с обязательствами по обеспечению сохранности Конфиденциальной информации, которые предусмотрены настоящим Договором в отношении Сторон.

1.21.4. Обязательство по сохранению в тайне Конфиденциальной информации действительно в пределах срока действия Договора и в течение 5 (Пяти) лет после прекращения его действия, если Сторонами отдельно не будет оговорено иное.

1.21.5. Не вступая в противоречия с условиями настоящего пункта, Стороны вправе дополнительно заключить соглашение о неразглашении Конфиденциальной информации или иное аналогичное соглашение.

1.22. Изменение адресов и реквизитов

1.22.1. Стороны обязаны сообщать друг другу об изменениях своих юридических адресов, реквизитов, номеров телефонов и адресов электронной почты и иных реквизитов в течение 3 (Трех) дней с даты изменений.

1.23. Правила коммуникации

1.23.1. Если Договором прямо не предусмотрено иное, любая официальная коммуникация между Сторонами и все уведомления по Договору:

(а) оформляются в виде электронных сообщений на русском языке;

(б) направляются через Личный кабинет и/или на адрес Электронной почты получателя (Партнеру – на адрес электронной почты, указанный при регистрации в Личном кабинете; inSales – на адрес электронной почты: partners@inSales.ru);

1.23.2. Партнер обязуется регулярно проверять ЛК и электронную почту. Партнер обязуется давать ответ на уведомление inSales в течение 24 (Двадцати четырех) часов с момента получения уведомления, если иной срок не следует из существа запроса.

В случае неполучения ответа в указанный срок inSales вправе реализовать право на приостановление оказания услуг по настоящему Договору в соответствии с п. 1.17. Договора.

2. Стоимость услуг, отчётные документы и оплата

2.1. Вознаграждение inSales и порядок оплаты

2.1.1. Стоимость услуг inSales указывается в настоящем пункте и Приложениях к настоящему Договору.

2.1.2. Стоимость услуг inSales включает в себя НДС.

2.1.3. Стоимость услуг inSales состоит из следующих составляющих:

(а) **Постоянная часть вознаграждения.** Постоянная часть вознаграждения составляет:

(а.1.) 35 (Тридцать пять) % от стоимости подключения Модуля интеграции (Приложения), оплачиваемой Мерчантом единовременно при установке Модуля интеграции (Приложения);

(а.2.) 35 (Тридцать пять) % от цены Подписки, уплачиваемой Мерчантом, если иной размер Постоянной части вознаграждения не указан в приложениях к настоящему Договору в отношении отдельной Категории Модуля интеграции (Приложения).

Оплата Постоянной части вознаграждения может по инициативе inSales производиться путем удержания inSales стоимости Постоянной части вознаграждения из сумм, подлежащих перечислению Партнеру за все Подписки, приобретенные Мерчантами.

В случае если по поручению Партнера inSales предоставляет Мерчантам возможность установки и/или использования Модуля интеграции (Приложения) без оплаты Подписки, то Постоянная часть вознаграждения не выплачивается.

(б) **Переменная часть вознаграждения.** Оплата Переменной части вознаграждения осуществляется путем перечисления Партнером денежных средств на расчетный счет inSales за соответствующий Отчетный период в порядке и сроки, предусмотренные настоящим Договором и приложениями к нему.

2.1.4. В случае если Партнером при исполнении настоящего Договора выступает Вендор, Постоянная часть вознаграждения (если она начисляется в соответствии с условиями настоящего пункта) и Переменная часть вознаграждения оплачиваются Вендором.

2.1.5. В случае если Партнером при исполнении настоящего Договора выступает Интегратор, Постоянная часть вознаграждения оплачивается Интегратором, а Переменная часть вознаграждения оплачивается Вендором.

2.2. Сроки проведения расчетов

2.2.1. Расчеты между Сторонами по настоящему Договору производятся ежемесячно в течение 3 (Трех) рабочих дней со дня согласования отчетных документов за Отчетный период.

2.3. Направление отчетных документов

2.3.1. Партнер по окончании каждого Отчетного периода направляет inSales детализированный отчет об оказанных Мерчантам услугах с использованием Модуля интеграции (Приложения) и стоимости таких услуг (продукта) (далее – Отчет Партнера) в целях расчета Переменной части вознаграждения Исполнителя не позднее 2 (Второго) числа месяца, следующего за отчетным.

2.3.2. inSales после согласования Отчета Партнера в соответствии с п. 2.4. Договора, направляет Партнеру следующие документы:

- (а) Отчет о количестве приобретенных Мерчантами Подписок за Отчетный период;
- (б) Акт (УПД) на Вознаграждение inSales.

2.3.3. В зависимости от Категории Модуля интеграции (Приложения) Стороны могут согласовать направление дополнительных отчетных документов.

2.3.4. Использование ЭДО является приоритетным для Сторон при согласовании отчетных документов.

2.4. Согласование Отчетных документов

2.4.1. Стороны в течение 2 (Двух) рабочих дней после направления отчетных документов от другой Стороны обязаны:

- (а) при отсутствии разногласий — подписать документы со своей стороны; либо
- (б) при наличии разногласий — направить мотивированный протокол разногласий или мотивированные возражения. Получив протокол разногласий или мотивированные возражения, Сторона, направившая документ, вносит принятые правки и направляет другой Стороне измененные документы, а другая Сторона обязуется подписать их.

2.4.2. Если Стороной в установленный срок не подписаны отчетные документы, то документы, подписанные в одностороннем порядке, считаются:

- (а) должным образом согласованными Сторонами (при этом датой согласования документа будет последний день срока, предусмотренного для обратной связи от другой Стороны); а также
- (б) должным подтверждением согласования всех сумм и иных указанных в них условий и должным основанием для оплаты.

3. Ответственность

3.1. Общие положения

3.1.1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Сторонами своих обязательств по Договору Стороны несут ответственность согласно условиям Договора, а в части, не урегулированной Договором, – в соответствии с законодательством РФ.

3.2. Ответственности за нарушение сроков оплаты

3.2.1. В случае нарушения сроков оплаты вознаграждения inSales Партнер обязуется оплатить inSales неустойку в размере 0,1 % от неоплаченной суммы за каждый день просрочки в течение 3 (Трех) рабочих дней с даты получения соответствующего требования от inSales.

3.3. Ограничение ответственности inSales

3.3.1. В максимальной степени, допустимой законодательством, Стороны согласовали, что:

(а) любые требования к inSales по Договору или в связи с ним ограничиваются возмещением реального ущерба и ни при каких обстоятельствах не включают упущенную выгоду или иные косвенные убытки;

(б) inSales освобождается от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств, если Партнер не сообщил inSales о своей претензии в течение 30 (Тридцати) дней с момента, когда Партнер узнал или должен был узнать о возникновении оснований для такой претензии;

(в) Партнер оградит inSales от любых требований и претензий третьих лиц в связи с использованием Модуля интеграции (Приложения) и возместит inSales любые имущественные потери и расходы, возникшие в связи с такими требованиями и претензиями;

(г) inSales не несёт ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств, если Партнер предоставил inSales недостоверные, неполные, неточные или вводящие в заблуждение сведения, заверения или информацию.

3.4. Обстоятельства непреодолимой силы

3.4.1. Стороны не несут ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору, если оно вызвано действием чрезвычайных и непредотвратимых обстоятельств (обстоятельствами непреодолимой силы), которые подтверждены документами компетентных органов. Если обстоятельства непреодолимой силы непрерывно продолжаются более 6 (Шести) месяцев, то любая Сторона вправе отказаться от исполнения Договора без возмещения ущерба другой Стороне.

3.5. Применимое право и разрешение споров

3.5.1. Договор регулируется и подлежит толкованию в соответствии с законодательством Российской Федерации. Стороны предпримут все усилия для решения любых споров и разногласий, возникших между ними по Договору или в связи с ним, путём переговоров.

3.5.2. Претензии должны предоставляться в письменном виде посредством направления скан-копии претензии, заверенной подписью и печатью уполномоченного лица, посредством электронной почты или каналов ЭДО. Срок рассмотрения претензии составляет 30 (Тридцать) календарных дней с даты получения.

3.5.3. Любой спор, который не был разрешен путём переговоров, подлежит разрешению в Арбитражном суде города Москвы.

Приложение № 1 к Договору оказания услуг по размещению Модуля интеграции (Приложения) на Платформе. Категории Модулей интеграции (Приложений)

1. Категория «Логистические сервисы»

Под «Логистическими сервисами» понимаются Модули интеграции, обеспечивающие исполнение Договоров услуг по доставке заказов на товары Мерчанта (отправлений) Покупателям, возврату отправлений от Покупателей, а также оказанию иных логистических услуг.

1.1. Тарифы inSales для Логистических сервисов:

(а) Постоянная часть вознаграждения inSales определяется в соответствии с п. 2.1. Договора;

(б) Переменная часть вознаграждения inSales определяется исходя из общего количества совершенных отправок по заявкам Мерчантов (Покупателей в Магазины Мерчантов), полученным Партнером с использованием Модуля интеграции через Платформу за Отчетный период, и определяется на основании следующей таблицы:

Количество отправок за Отчетный период	Размер комиссии inSales от стоимости доставки каждого отправления (включая НДС):
0 – 4 999	18,00 руб., но не менее 10 000 руб. за Отчетный период
5 000 — 9 999	20,00 руб.
10 000 — 19 999	25,00 руб.
20 000 — 49 999	30,00 руб.
50 000 — 99 999	32,00 руб.
100 000 и более	36,00 руб.

Переменная часть вознаграждения суммируется в отношении всех Мерчантов, осуществивших подключение Логистического сервиса.

2. Категория «Платежные сервисы»

Под «Платежными сервисами» понимаются Модули интеграции (Приложения), обеспечивающие исполнение Договоров услуг по подключению и обслуживанию эквайринга, интернет-эквайринга, и иных опций, связанных с проведением платежей.

2.1. Тарифы InSales для Платежных сервисов:

(а) Постоянная часть вознаграждения inSales определяется в соответствии с п. 2.1. Договора;

(б) Переменная часть вознаграждения inSales составляет 0,35 (Ноль целых тридцать пять сотых) % от общего транзакционного оборота Мерчантов в Отчетном периоде, с учетом операций по возврату денежных средств. Переменная часть вознаграждения суммируется в отношении всех Мерчантов, осуществивших подключение Платежного сервиса.

3. Иные Категории Модулей интеграции (Приложений)

3.1. Тарифы inSales для иных Категории Модулей интеграции (Приложений)

Вознаграждение inSales за Отчетный период определяется как:

(а) Постоянная часть вознаграждения в соответствии с п. 2.1. Договора (если Постоянная часть вознаграждения начисляется в соответствии с условиями Договора), или

(б) Переменная часть вознаграждения inSales, которая составляет 35 % от общей суммы услуг (стоимости продукта), оплаченных Мерчантами Партнеру по Договорам услуг, оказываемым с помощью Модуля интеграции (Приложения), за Отчетный период.

В любом случае размер Вознаграждения inSales за Отчетный период не может быть менее 3 000 (Трех тысяч) рублей.

Приложение № 2 к Договору оказания услуг по размещению Модуля интеграции (Приложения) на Платформе. Требования к Модулям интеграции (Приложениям) и технической поддержке

1. Требования для предварительного тестирования Модуля интеграции (Приложения) перед размещением на Платформе

Для предварительного тестирования Модуля интеграции (Приложения) перед размещением на Платформе Партнер предоставляет inSales следующие обязательные документы и информацию:

- (а) описание функциональных возможностей Модуля интеграции (Приложения), включая порядок подключения, отключения, использования Модуля интеграции (Приложения);
- (б) user story – сценарий (описание), по которому пользователь (Мерчант) будет использовать Модуль интеграции (Приложение);
- (в) перечень данных, которые подлежат обработке Модулем интеграции (Приложением), описание порядка передачи данных в Модуль интеграции (Приложение), а также сторонние сервисы (если применимо), алгоритмы использования данных;
- (г) список прав и разрешений, необходимых для функционирования Модуля интеграции (Приложения).

Для предварительного тестирования Модуля интеграции (Приложения) перед размещением на Платформе Партнер предоставляет inSales следующие доступы:

- (а) тестовый доступ к Сервису (аналогичный доступу потенциального пользователя Модуля интеграции (Приложения));
- (б) доступ к сторонним сервисам, если Модуль интеграции (Приложение) с ними взаимодействует;
- (в) в случае невозможности предоставить доступ к тому или иному сервису – подробное описание методов обмена данными и запросов.

2. Требования для размещения Модуля интеграции (Приложения) на Платформе

Для размещения на Платформе Модуля интеграции (Приложения) Партнер предоставляет InSales следующие обязательные документы и информацию:

- (а) два логотипа в формате .png: белый на прозрачном фоне 480x120px; стандартный логотип 400x400px.
- (б) актуальные скриншоты в количестве не менее 3 (Трех) штук: скриншот сайта с основной информацией о Модуле интеграции (Приложении); скриншот интерфейса; скриншот процесса настройки интеграции;
- (в) актуальное описание Модуля интеграции (Приложения) (до 3 000 знаков);

(г) инструкция для пользователей Модуля интеграции (Приложения) с описанием процесса подключения, отключения, использования Модуля интеграции (Приложения);

(д) контактные данные Партнера для размещения в карточке (описании) Модуля интеграции (Приложения).

При изменении каких-либо данных, информации, документов, материалов, предоставляемых Партнером в соответствии с настоящим пунктом, Партнер обязуется информировать об этом inSales в течение 3 (Трех) дней с даты изменений.

3. Требования к дизайну и оформлению

Модуль интеграции (Приложение) должен соответствовать требованиям inSales по дизайну, набору базовых функций и элементов (если такие требования установлены и опубликованы inSales).

4. Работоспособность Модуля интеграции (Приложения)

Партнер обязуется обеспечить время непрерывной работы Модуля интеграции (Приложения) на уровне не менее 99,9 %.

Партнер обязуется осуществлять проверку работоспособности (функционирования) Модуля интеграции (Приложения) не реже чем 1 (Один) раз в 30 (Тридцать) дней. inSales вправе запросить у Партнера отчет о проверке работоспособности Модуля интеграции (Приложения), а Партнер обязуется предоставить такой отчет в течение 1 (Одного) рабочего дня с даты запроса.

5. Техническая поддержка Мерчантов

Техническая поддержка направлена на оказание содействия по поддержанию работоспособности Модуля интеграции (Приложения), либо оказание содействия по восстановлению Модуля интеграции (Приложения).

В целях осуществления технической поддержки используются следующие понятия:

(а) **Запрос** — любое обращение в службу технической поддержки, в том числе в результате Инцидента;

(б) **Инцидент** — любое событие, не являющееся частью стандартного (штатного) сценария использования, которое привело к частичной или полной невозможности использования Модуля интеграции (Приложения);

(в) **Уровень Инцидента** – степень нарушения работоспособности Модуля интеграция (Приложения) вследствие возникновения Инцидента;

(г) **Время реагирования** - время, в течение которого Мерчанту предоставляется ответ о принятии Запроса в работу и присваиванию ему идентификационного номера.

Партнер обязуется оказывать Мерчантам техническую поддержку, включая:

(а) ответы на Запросы Мерчантов;

(б) своевременное решение обнаруженных в ходе эксплуатации (использования) Модуля интеграции (Приложения) проблем;

(в) устранение технических и иных неполадок в работе Модуля интеграции (Приложения).

Партнер несет единоличную ответственность за техническую и иную поддержку своих Модулей Интеграции (Приложений).

6. Условия технической поддержки

Техническая поддержка осуществляется с учетом следующих параметров:

(а) Партнер обязуется осуществлять прием и обработку Запросов через сервис Платформы: <https://tickets.inSales.ru/staff>, или иную систему обработки запросов, указанную inSales;

(б) по результатам рассмотрения любых Запросов Мерчантов Партнер обязуется предоставить inSales отчет;

(в) Партнер обязуется реагировать на любые Запросы Мерчантов касаясь использования Модуля интеграции (Приложения). Время реагирования - в течение 24 (Двадцати четырех) часов с момента получения Запроса. Первичный ответ должен содержать информацию о принятии Запроса и сроки решения проблемы (устранения неполадок).

7. Информирование inSales о возникновении и устранении проблем (неполадок)

Партнер обязуется информировать inSales о возникновении проблем (неполадок) незамедлительно с момента обнаружения, но в любом случае не позднее 7 (семи) часов с момента возникновения проблем (неполадок) в работе Модуля интеграции (Приложения).

При устранении проблем (неполадок) Партнер информирует inSales об их устранении не позднее 7 (семи) часов с момента устранения.

8. Сроки устранения проблем (неполадок)

Сроки устранения проблем (неполадок) зависят от Уровня Инцидента:

(а) Уровень 0. Запросы относительно функциональных особенностей, доработки Модуля интеграции (Приложения). Партнер оценивает необходимость внесения изменений (доработки) в функциональные возможности Модуля интеграции (Приложения) и предоставляет ответ на Запрос в течение 30 (Тридцати) дней. Ответ должен содержать сроки доработки либо мотивированный отказ.

(б) Уровень 1. Инцидент, не влияющий существенным образом на работоспособность Модуля интеграции (Приложения) и не затрагивающий данные пользователя (Мерчанта). Срок устранения проблемы – 14 (Четырнадцать) календарных дней.

(в) Уровень 2. Инцидент, не приводящий к полному прекращению функционирования Модуля интеграции (Приложения), однако нарушающий нормальное функционирование Модуля интеграции (Приложения) и/или Магазина Мерчанта. Срок устранения проблемы – 5 (Пять) календарных дней.

(г) Уровень 3 (Критический). Инцидент, приводящий к полному прекращению функционирования Модуля интеграции (Приложения) и/или приостановлению функционирования Магазина Мерчанта. Срок устранения проблемы – 1 (Один) день.