



Terrasoft

Регламент выпуска
продуктов Marketplace
(версия 2020-4 от 10.12.2020 г.)

Содержание

1. Основные термины и определения	4
2. Разработка партнерских решений с типом дополнение,.....	6
коннектор, темплейт на платформе Creatio.....	6
2.1. Общая информация	6
2.2. Создание приложений.....	6
2.3. Публикация приложений.....	6
2.4. Общие требования к разработке и публикации приложений.....	6
2.5. Ценообразование приложений.....	8
2.6. Экспертные продажи	8
2.7. Порядок взаиморасчетов	9
2.8. Техническая поддержка	9
2.9. Продажа технической поддержки (сертификатов на техническую поддержку) приложения	10
2.10. Поддержка бесплатных приложений	10
2.11. Обновление и выпуск новых версий приложения	10
2.12. Совместимость с новыми версиями платформы Creatio.....	10
2.13. Повторные продажи (renewal).....	10
2.14. Снятие приложений с публикации.....	11
3. Разработка приложений с типом программное решение на платформе Creatio.....	11
3.1. Общая информация	11
3.2. Создание программных решений.....	12
3.3. Лицензирование программных решений	12
3.4. Варианты инсталляции программных решений.....	12
3.5. Публикация программных решений.....	12
3.6. Общие требования к разработке и публикации программных решений	13
3.7. Ценообразование программных решений.....	14
3.8. Экспертные продажи	15
3.9. Порядок взаиморасчетов	16
3.10. Поддержка программных решений	16
3.11. Продажа технической поддержки (сертификатов на техническую поддержку) программного решения.....	17
3.12. Обновление и выпуск новых версий программного решения	17
3.13. Совместимость с новыми версиями Creatio.....	17
3.14. Повторные продажи (renewal).....	17

3.15.	Снятие программных решений с публикации.....	18
4.	Общие положения и регламенты	19
4.1.	Использование брендов Creatio и Terrasoft	19
4.2.	Конфиденциальная информация	19
5.	Интеллектуальная собственность	20
5.1.	Интеллектуальная собственность Terrasoft.....	20
5.2.	Интеллектуальная собственность разработчика	20
5.3.	Разрешение конфликтов, связанных с нарушением прав третьих лиц при публикации приложений на Marketplace	21
5.4.	Защита интеллектуальной собственности Разработчика	21
5.5.	Правопреемство	21

1. Основные термины и определения

- **Terrasoft** — правообладатель ПО семейства Creatio
- **Вендор** — юридическое лицо, уполномоченное Terrasoft заключать партнерские и лицензионные соглашения с Партнерами и Разработчиками соответственно;
- **Технологический партнер (Разработчик)** — юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или физическое лицо, зарегистрированное в Личном кабинете разработчика с целью создания Партнерских решений на базе Creatio, с которым Вендор заключил соответствующее Партнерское/Лицензионное соглашение (далее — Соглашение).
- **Партнерская организация** — компания, имеющая актуальный партнерский сертификат Вендора и заключенное Партнерское соглашение (далее – Соглашение) с Вендором. В случае употребления термина «Партнер» (с заглавной буквы), подразумевается Партнерская организация, которой выдан данный сертификат.
- **Клиент** (Конечный пользователь) — юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или физическое лицо, получившее лицензию на использование Базового продукта или Партнерского решения.
- **Базовый продукт/платформа Creatio** – продукт или отраслевое решение на платформе Creatio, права на которые принадлежат Terrasoft.
- **Партнерское решение** — любое решение, созданное и опубликованное Технологическим партнером. Служба поддержки Marketplace определяет к какому типу относится каждое Партнерское решение, предоставленное Разработчиком для размещения на Marketplace. Существуют следующие типы Партнерских решений:
 - **Приложение** — решение, которое расширяет функциональные возможности Базовых продуктов Creatio и создает дополнительную бизнес-ценность. Подтипами Приложений являются:
 - **Программное решение** — партнерская конфигурация, разработанная на базе продуктов Creatio, закрывающая потребность конкретной индустрии и имеющая самостоятельную бизнес-ценность;
 - **Дополнение** — приложение, которое является отдельным модулем, и которое решает отдельные потребности Конечных пользователей различных отраслей;
 - **Коннектор** — приложение, которое обеспечивает настройку соединения и функциональности платформы Creatio с программным обеспечением, приложениями, сервисами, web-сайтами третьих лиц;
 - **Темплейт** — решение которое позволяет настроить и кастомизировать Клиенту отдельные элементы функциональности Базового продукта, например – бизнес-процесс.
- **Проектное решение** — совокупность конфигурационных элементов (схем, данных, скриптов, дополнительных библиотек), который реализует определенный блок функциональности Базового продукта. Разработка дополнительной функциональности, настройка, кастомизация и модификация существующей функциональности платформы Creatio выполняется исключительно в Проектных решениях.
- **Creatio Marketplace / Marketplace** — сайт Terrasoft, на котором Разработчик при регистрации Партнерских решений может размещать последнее и коммерциализировать его на условиях соответствующего Соглашения, Регламента выпуска продуктов. Является точкой контакта между Клиентом и Технологическим партнером с целью ознакомления, выбора и покупки Партнерских решений, а также для продвижения и популяризации платформы Creatio.
- **Личный кабинет разработчика** — закрытая часть Marketplace, которая предоставляет Технологическому партнеру доступ к ресурсам для разработки на платформе Creatio и позволяет осуществлять управление собственными решениями (создание, публикация, обновление).
- **Служба поддержки Marketplace** — представители Terrasoft, которые осуществляют организацию размещения Партнерских решений на Marketplace, а также контроль соблюдения требований, установленных данным Регламентом, а также заключенными Соглашениями, развитие взаимоотношений с существующими и новыми разработчиками в рамках обеспечения жизненного цикла партнерского решения.
- **Техническая поддержка** — комплекс сервисов, которые осуществляет Terrasoft или Технологический партнер для обеспечения исправного функционирования поддерживаемого продукта (Базового продукта или Партнерского решения) согласно установленным объемам и срокам. Предоставление Конечному пользователю технической поддержки оформляется путем выдачи такому Конечному пользователю соответствующего Сертификата.

- **Линии поддержки** — многоуровневая структура технической поддержки с распределением зон ответственности и обязанностей консультантов технической поддержки в зависимости от характера обращения.

Зоны ответственности линий поддержки:

1-я линия — прием обращений в любое время, согласно условиям предоставления технической поддержки для отдельного Клиента.

2-я линия — предоставление аналитиками консультаций по функциональности продукта, тестирование и диагностика ошибок.

3-я линия — диагностика ошибок разработчиками, а также предоставление консультаций по разработке.

4-я линия — устранение разработчиками ошибок в базовой части продукта. □

End User Price — стоимость, по которой Клиент приобретает Партнерское решение.

- **Renewal** — продление срока действия лицензии на использование программного обеспечения, по истечению оплаченной клиентом в предыдущем периоде. Осуществляется путем приобретения новых лицензий либо приобретения соответствующего Сертификата на техническую поддержку (в зависимости от установленных лицензионных условий).

2. Разработка партнерских решений с типом дополнение, коннектор, темплейт на платформе Creatio

2.1. Общая информация

Приложение — решение, которое расширяет функциональные возможности Базовых продуктов Creatio и создает дополнительную бизнес-ценность. Подтипами Приложений являются:

- **Программное решение** — партнерская конфигурация, разработанная на базе продуктов Creatio, закрывающая потребность конкретной индустрии и имеющая самостоятельную бизнес-ценность. *Порядок разработки Приложений с типом «Программное решение» регулируется Разделом 3 данного Регламента.*
- **Дополнение** — приложение, которое является отдельным модулем, и которое решает отдельные потребности Конечных пользователей различных отраслей;
- **Коннектор** — приложение, которое обеспечивает настройку соединения и функциональности платформы Creatio с программным обеспечением, приложениями, сервисами, web-сайтами третьих лиц;

Темплейт — решение, которое позволяет настроить и кастомизировать Клиенту отдельные элементы функциональности Базового продукта, например – бизнес-процесс.

Для целей данного Раздела, под термином «Приложение» подразумеваются Дополнения, Коннекторы, Темплейты

Для установки и использования Приложения конечному пользователю необходима как минимум 1 лицензия на использование платформы Creatio.

Приложения для Creatio могут быть разработаны и опубликованы любой организацией или физическим лицом, в том числе организацией, не имеющей статус Партнера Terrasoft, при условии согласия с требованиями настоящего Регламента.

2.2. Создание приложений

Для создания Приложения Разработчик может использовать любые инструменты, предоставляемые Вендором через Личный кабинет разработчика, а также службой поддержки Marketplace.

В рамках разработки Приложения, Разработчик может создать любые дополнительные элементы системы, конфигурацию, бизнес-процессы, мобильное приложение или интеграцию с программным обеспечением, сервисом, приложением третьих лиц.

Приложение всегда выпускается и устанавливается в виде отдельного пакета для платформы Creatio и/или настройки со стороны приложения другого правообладателя.

При этом, такое Приложение должно устанавливаться вместе с Базовым продуктом или доступным на Marketplace Программным решением, с которым оно протестировано на совместимость, и не может функционировать отдельно от Базового продукта или Программного решения.

2.3. Публикация приложений

Публикация Приложения осуществляется самим Разработчиком путем добавления Приложения и отправки на публикацию в Личном кабинете разработчика на Marketplace.

Перед публикацией в витрине Marketplace каждое Приложение проходит процесс верификации в службе поддержки Marketplace и публикуется при условии заключения соответствующего партнерского соглашения между Вендором и Разработчиком.

Создавая и публикуя Приложение, Технологический партнер обязуется соблюдать Требования к разработке решений, размещенные в кабинете разработчика на Marketplace, а также данный Регламент.

2.4. Общие требования к разработке и публикации приложений

Для того, чтобы Приложение было верифицировано и опубликовано на Marketplace, оно должно соответствовать общим требованиям к Приложениям Marketplace:

Работоспособность	Приложение должно функционировать в соответствии с описанием, указанным на странице Приложения на Marketplace.
Совместимость	Приложение должно быть совместимо с теми продуктами и версиями Платформы Creatio или Программного решения, которые были заявлены при публикации.
Совместимость с СУБД	Все новые решения, которые публикуются на Marketplace, должны быть совместимы с PostgreSQL и MSSQL.
Уникальность	Приложение не должно полностью или частично дублировать функциональность базовых продуктов Creatio.
Производительность	Приложение не должно привести к снижению производительности Базового продукта, для которой оно предназначено.
Безопасность	Приложение должно быть разработано с учетом лучших практик по информационной безопасности. Разработчик обеспечивает, что Приложение не содержит уязвимостей OWASP Top 10, не использует компоненты с известными уязвимостями и использует исключительно рекомендованные вызовы API Creatio.
Конфиденциальность данных	<p>Приложение должно соответствовать общепринятым требованиям по защите данных, которые Конечный пользователь хранит и обрабатывает с помощью такого Приложения. Приложение не должно незаконно получать доступ и передавать данные из Базового продукта или Программного решения, в которые оно установлено. Любая передача данных, которая происходит после установки (в случае интеграции со сторонними решениями), должна быть явно упомянута в описании и должна происходить только после авторизации пользователя.</p> <p>В случае, если законодательством страны, на территории которой Разработчик планирует коммерциализировать Приложение, предусмотрены законодательные требования к защите данных Конечных пользователей, Разработчик обеспечивает соответствие Приложения таким требованиям.</p>
Инструкции по установке	<p>В случае, если для установки и использования Приложения Клиенту необходимо произвести дополнительные настройки на стороне Creatio и/или Пользовательских пакетов (помимо стандартной установки пакетов), Разработчик обязан предоставить дополнительные инструкции по установке и настройке публикуемого Приложения.</p> <p>Инструкция должна описывать исчерпывающий набор действий, выполнения которых достаточно для старта использования всех заявленных в описании функций Приложения. В случае, если настройка использования Приложения предполагает выполнения действий программном обеспечении третьих лиц или в Базовом продукте, эти действия также должны быть описаны в инструкции (либо размещена ссылка на аналогичное описание на стороне третьей системы).</p>
Поддержка	<p>Технологический партнер обязуется обеспечить техническую поддержку пользователей в рамках реализованной функциональности Приложения по электронной почте, телефону или любому другому каналу связи. Условия поддержки должны быть явно прописаны в соответствующем пункте страницы Приложения, а также ссылаться на страницу Типовых условий технической поддержки Приложений Marketplace (Приложение 1 к Регламенту).</p> <p>Технологический партнер обязуется ежеквартально подтверждать актуальность своих контактных данных, по которым пользователи могут с ним связаться.</p>
Обновление	При обновлении версий существующего Приложения Технологический партнер обязуется указать в описании все исправления и модификации, которые были произведены.

Описание	Описание Приложения не должно содержать лексических, синтаксических или смысловых ошибок.
-----------------	---

Решение о публикации и соответствии Приложения этим требованиям принимается службой поддержки Marketplace.

2.5. Ценообразование приложений

Технологический партнер самостоятельно определяет оптимальную бизнес-модель и конечную стоимость для лицензий на использования разработанного Приложения (End User Price).

Технологический партнер может начать продавать лицензии на использование Приложения конечным пользователям сразу после его публикации на Marketplace, при условии заключения соответствующего соглашения с Вендором.

При самостоятельной продаже Приложения Технологическим партнером применяются следующие условия распределения дохода между Технологическим партнером и Вендором:

	Технологический партнер	Вендор
End User Price	80%	20%

2.6. Экспертные продажи

Экспертные продажи — это предоставление Технологическим партнером разрешения на осуществление дистрибуции Приложения третьими лицами (далее в целях данного пункта — Экспертами).

Экспертами в реализации Приложений могут выступать:

- Вендор;
- Аффилированные лица Terrasoft;
- Партнеры Terrasoft.

Технологический партнер считается стороной, выполнившей продажу, в том случае, если партнер самостоятельно сгенерировал лид, либо лид был сгенерирован вендором и передан партнеру на стадии Plan (первый контакт).

При реализации Приложения, Эксперт получает 20% дохода от конечной стоимости Приложения.

Размер вознаграждения в отдельных продажах Эксперта может быть увеличен по запросу Разработчика за счет уменьшения доли такого Разработчика.

Таким образом при реализации Приложения путем Экспертных продаж распределение дохода между Технологическим партнером, Вендором и Экспертом осуществляется согласно таблице ниже:

	Технологический партнер	Вендор	Эксперт
End User Price	60%	20%	20%

Пример

Конечная стоимость разработанного Приложения — 100 USD/польз./год*.

*под одним годом имеется в виду период длительностью 360 (триста шестьдесят) календарных дней.

При приобретении 10 лицензий Приложения Клиент должен заплатить 1000 USD за первый год использования Приложения.

Если Приложение было реализовано Вендором как Экспертом, Технологический партнер получает 600 USD (60% от End User Price), Вендор получает 400 USD (40% от End User Price: 20% за публикацию и 20% за Экспертные продажи).

Если Приложение было реализовано Партнером Terrasoft, Технологический партнер получает 600 USD (60% от End User Price), Вендор получает 200 USD (20% от End User Price) и Дилер – 200 USD (20% от End User Price)

Для возможности осуществления экспертных продаж Экспертами, Технологический партнер как разработчик Приложения должен осуществлять его presale поддержку. Presale поддержка осуществляется по запросу Эксперта, выполняющего продажу. Она может включать в себя консультации для Эксперта, подготовку демо-стенда, участие во встрече с клиентом для демонстрации Приложения и другие активности. Технологический партнер должен обеспечить реакцию в течение 1 рабочего дня на presale запросы, поступающие в его адрес по контактными данным, указанным на Marketplace.

При публикации Приложения в Личном кабинете на Marketplace Технологический партнер может отказаться от возможности реализации его продукта путем Экспертных продаж.

Эксперт имеет право предоставить Конечному пользователю специальные ценовые условия на реализуемое Приложение исключительно в пределах своей части дохода от продажи Приложения без согласования с другими участниками. Разница между EUP и специальными ценовыми условиями вычитается из дохода Эксперта по такой продаже после распределения дохода между участниками.

В случае, если цена и/или условия продажи Приложения были изменены после формирования и презентации коммерческого предложения Клиенту, Эксперт может в течение 1 месяца реализовать Приложение по цене и условиям, актуальным на момент формирования коммерческого предложения, без согласования с другими участниками.

Предоставление скидки, превышающей сумму дохода продавца либо пропорциональное предоставление скидки на сумму дохода других участников Marketplace, должно быть согласовано с этими участниками (Технологическим партнером и/или Вендором).

2.7. Порядок взаиморасчетов

Расчеты между Сторонами за реализованные Приложения осуществляются на основании утвержденных обеими Сторонами акта сверки за отчетный период и счета на оплату, которые оформляются на основании соответствующего Соглашения.

В случае реализации лицензий на использование Приложения Клиентам Вендором как Экспертом, Вендор выплачивает Технологическому партнеру общую сумму вознаграждения до 10 числа следующего месяца за отчетным периодом, после подписания Клиентом Акта приема-передачи лицензии на использование Приложения, при условии полной оплаты стоимости лицензии Клиентом, если иное не оговорено соответствующим Соглашением.

Отчетным периодом для подписания акта сверки, счета на оплату и проведения выплаты является календарный месяц, в котором была получена оплата от клиента.

Каждая Сторона за свой счет оплачивает любые банковские комиссии, которые необходимы для осуществления оплаты.

Датой осуществления оплаты считается дата списания денежных средств с расчетного счета Стороны, осуществляющей платеж.

2.8. Техническая поддержка

Технологический партнер обязуется поддерживать разработанное дополнение или коннектор, начиная со 2-й линии поддержки.

При публикации Приложения на Marketplace Технологический партнер должен указать условия и стоимость технической поддержки продукта, а также ссылаться на страницу Типовых условий технической поддержки Приложений Marketplace (Приложение 1 к Регламенту).

Для осуществления технической поддержки Технологический партнер может выбрать Типовые условия технической поддержки Приложений Marketplace (Приложение 1 к Регламенту) либо указать собственные условия поддержки продукта (стоимость, сроки реакции, поддерживаемые каналы коммуникации).

Стоимость технической поддержки Приложения может быть включена в стоимость самого Приложения, о чем Разработчик явно указывает на странице Приложения.

Для Приложений, распространяющихся по подписке, минимальный пакет технической поддержки должен быть включен в стоимость лицензии. Минимальный пакет поддержки в таком случае должен обеспечивать набор сервисов и условий не меньший, чем в базовом пакете Типовых условий технической поддержки Приложений Marketplace.

Служба технической поддержки Terrasoft обеспечивает 1-ю линию технической поддержки Приложения. При получении обращений, связанных с функциональностью Приложения, разработанного Технологическим партнером, Служба технической поддержки Terrasoft переадресовывает обращение Технологическому партнеру согласно SLA данного Клиента.

2.9. Продажа технической поддержки (сертификатов на техническую поддержку) приложения

Распределение доходов от продажи поддержки между участниками продажи происходит по тем же правилам и в той же пропорции, что и распределение дохода от продажи лицензий Приложения.

Пример

Если при распределении дохода от продажи лицензий Приложения Экспертом Технологический партнер получает **60%** от конечной стоимости Приложения, Эксперт – **20%** от конечной стоимости, и Terrasoft – **20%**, то Технологический партнер получит **60%** дохода и от стоимости проданной поддержки, Эксперт – **20%** дохода, Terrasoft – **20%**.

2.10. Поддержка бесплатных приложений

Технологический партнер сохраняет за собой право не осуществлять техническую поддержку Приложения, распространение которого не коммерциализируется.

При этом рекомендуется сохранить возможность коммуникации с клиентами на предмет обращений по функциональности Приложения.

Важно! Технологический партнер не может отказаться от поддержки коннекторов, распространяемых бесплатно, и объединяющих платформу Creatio со сторонним, платным сервисом Разработчика или третьих лиц.

2.11. Обновление и выпуск новых версий приложения

При реализации новой функциональности для опубликованного ранее Приложения, Технологический партнер отправляет на публикацию обновленные пакеты функциональности своего Приложения через Личный кабинет разработчика на Marketplace.

При этом Технологический партнер обязан указать в описании все исправления и модификации, которые были произведены.

Обновление Приложений у клиентов производится Terrasoft после верификации загруженных пакетов.

Клиенты заранее получают уведомления от Terrasoft о грядущем обновлении установленных Приложений.

Обновление проходит в течение нескольких рабочих дней с дня верификации пакетов Приложения.

Важно! Обновление Приложений не привязано к релизам новых версий Базового продукта и обновлению Базового продукта у клиентов.

2.12. Совместимость с новыми версиями платформы Creatio

С каждым выпуском новой версии платформы Creatio, все продукты Marketplace автоматически проверяются службой поддержки Marketplace на совместимость с Базовыми продуктами, заявленными при публикации.

Если по итогу тестирования не удалось подтвердить совместимость с новой версией Базовых продуктов и обратную совместимость с Приложениями других Разработчиков - служба поддержки Marketplace автоматически направляет уведомление Технологическому партнеру с комментарием по устранению несовместимости. До момента устранения несовместимости и подтверждения службой поддержки Marketplace о совместимости, автоматическая установка пакетов обновлений для Приложений, а также использование Приложения в режиме trial, будет недоступно для данного Приложения.

Важно! В случае приобретения Приложения Marketplace Клиентом, Технологический партнер обязан обеспечить совместимость с наиболее актуальной на момент покупки версией платформы Creatio. Исключительную ответственность за несовместимость Приложения с актуальной версией платформы Creatio, а также за несвоевременное устранение такой несовместимости, несет Технологический партнер.

2.13. Повторные продажи (renewal)

При реализации Приложения новому Клиенту, Клиент по данному продукту закрепляется за Разработчиком или Экспертом, закрывшим сделку.

Все повторные продажи (Renewal) и допродажи Клиенту лицензий на использование такого Приложения, должны также осуществляться Разработчиком или Экспертом, закрывшим первую сделку.

Если renewal-продажа уже закреплена за Партнером Terrasoft, но Клиент отказывается сотрудничать с данным Партнером (предоставляет письменное уведомление Вендору), в этом случае renewal-продажа перестает быть закреплённой за Партнером.

Условия распределения дохода от продажи Дополнения или Коннектора между Технологическим партнером, Вендором и Экспертом **остаются неизменными на второй, третий и все последующие годы продления подписки.**

Распределение доходов за продажи renewal осуществляется аналогично условиям, описанным в п. 2.5., 2.6. настоящего Регламента.

2.14. Снятие приложений с публикации

Приложение, размещенное на Marketplace, может быть снято с публикации по инициативе Разработчика или Вендора.

Разработчик имеет право в одностороннем порядке принять решение о снятии Приложения с публикации. Решение должно быть снято с витрины службой поддержки Marketplace в течение 5 рабочих дней с момента получения соответствующего обращения от Разработчика.

В случае снятия Приложения с публикации на Marketplace, Разработчик обязан в рамках действующих договоров с клиентами продолжить обеспечение поддержки Приложения (до истечения срока действия договора).

Вендор имеет право в одностороннем порядке снять Приложение с публикации в следующих случаях:

- нарушение Разработчиком условий данного Регламента.
- расторжение партнёрского соглашения с Разработчиком;
- несоответствие функциональности решения описанию, указанному на Marketplace;
- несоответствие общепринятым требованиям по защите данных;
- несоответствие фактических условий технической поддержки условиям, указанным на Marketplace;
- несовместимость решения с функциональностью базовых продуктов Creatio (Приложение не устанавливается на базовый продукт или приводит к ошибкам в работе базового продукта);
- несовместимость решения с функциональностью других решений Marketplace и проектных решений клиентов;
- полное или частичное дублирование функциональности базовых продуктов Creatio (функциональность Приложения повторяет часть функций, реализованных в базовых продуктах);
- получение Terrasoft, службой поддержки Marketplace обращений/претензий/исков третьих лиц относительно нарушения их авторских прав Разработчиком в Приложении (до разрешения спора).

В перечисленных случаях Вендор уведомляет Разработчика об установленном нарушении за 5 рабочих дней до снятия Приложения с публикации. Причина снятия с публикации может быть устранена Разработчиком в течение этого срока.

3. Разработка приложений с типом программное решение на платформе Creatio

3.1. Общая информация

Программное решение — партнерская конфигурация, разработанная на базе продуктов Creatio, закрывающая потребность конкретной индустрии и имеющая самостоятельную бизнес-ценность;

Программное решение состоит из Базового Продукта, применяемого в качестве платформы для разработки, и Дополнения, разработанного партнером для формирования уникальной ценности Программного решения.

Программные решения могут быть разработаны и опубликованы исключительно организациями, имеющими статус Партнера Terrasoft.

Программные решения лицензируются, разворачиваются, распространяются и поддерживаются по той же модели, что и Базовый Продукт, выбранный за основу для Программного решения.

Для установки и использования Программного решения наличие у клиента ранее приобретенных лицензий Creatio не требуется.

К Программным решениям применяются исключительно Типовые лицензионные условия (Приложение 1 к Регламенту).

3.2. Создание программных решений

Программные решения могут быть разработаны и опубликованы после предварительного согласования Технологическим партнером концепции и дорожной карты развития будущего продукта с представителями Terrasoft.

Концепция развития будущего продукта должна содержать профили целевых клиентов продукта, функциональное и ценовое сравнение продукта с конкурентами, а также ценностное предложение для целевых клиентов продукта.

Дорожная карта должна содержать перечень той функциональности, которую Технологический партнер планирует включить в продукт в рамках первого и последующих релизов продукта.

Для разработки Программного решения, Технологический партнер в качестве Базового продукта может выбрать любой продукт или комбинацию Базовых продуктов из семейства Creatio:

- Studio Creatio
- Sales Creatio
- Marketing Creatio
- Service Creatio
- Financial Services Creatio, sales edition
- Financial Services Creatio, customer journey edition

Используя в качестве Базового продукта платформу Studio Creatio, Технологический партнер автоматически обеспечивает обратную совместимость разработанного Дополнения со всеми другими Базовыми продуктами семейства Creatio.

Разрабатывая Программное решение, Технологический партнер обязуется соблюдать Требования к разработке решений, размещенные в кабинете разработчика на Marketplace.

Создавая Программное решение, Технологический партнер обязуется развивать продукт и выпускать новую функциональность в рамках, согласованных с Вендором сроков.

3.3. Лицензирование программных решений

Программные решения, разработанные на основе Базовых продуктов семейства Creatio, лицензируются путем формирования и выдачи лицензии на право использования Программного решения. Лицензирование осуществляется с помощью стандартных инструментов, предоставляемых Вендором.

3.4. Варианты инсталляции программных решений

Программные решения могут развертываться по одной из двух моделей:

- cloud (облачные площадки Terrasoft)
- on-site (на серверах клиента)

Условия инсталляции Программных решений полностью повторяют такие же условия у Базовых продуктов Terrasoft, которые используются в качестве платформы для разработки Программного решения.

Пример

При наличии у Базового продукта, на котором разработано Программное решение, варианта on-site, такая же версия может быть доступна для Программного решения. Отсутствие такого варианта у Базового продукта ведет к отсутствию этой схемы у Программного решения.

При размещении Программного решения в Marketplace, Технологический партнер обязан указать доступные варианты развертывания для данного Программного решения.

3.5. Публикация программных решений

Публикация Программного решения осуществляется самим Технологическим партнером путем добавления решения и отправки на публикацию в Личном кабинете разработчика на Marketplace.

Перед публикацией в витрине Marketplace каждое Программное решение проходит процесс верификации в службе поддержки Marketplace и публикуется при условии заключения соответствующего партнерского соглашения между Вендором и Разработчиком.

Создавая и публикуя Программное решение, Технологический партнер обязуется соблюдать Требования к разработке решений, размещенные в кабинете разработчика на Marketplace, а также требования этого Регламента.

3.6. Общие требования к разработке и публикации программных решений

Для того, чтобы Программное решение было верифицировано и опубликовано в витрине Marketplace, оно должно соответствовать общим требованиям к продуктам Marketplace:

Работоспособность	Программное решение должно функционировать в соответствии с описанием, указанным на странице Приложения на Marketplace.
Совместимость	Программное решение должно быть совместимо с теми продуктами и версиями Платформы Creatio или Программного решения, которые были заявлены при публикации.
Совместимость с СУБД	Все новые решения, которые публикуются на Marketplace, должны быть совместимы с PostgreSQL и MSSQL.
Уникальность	Программное решение не должно полностью или частично дублировать функциональность базовых продуктов Creatio.
Производительность	Программное решение не должно привести к снижению производительности Базового продукта, на базе которого оно было реализовано.
Безопасность	Приложение должно быть разработано с учетом лучших практик по информационной безопасности. Разработчик обеспечивает, что Приложение не содержит уязвимостей OWASP Top 10, не использует компоненты с известными уязвимостями и использует исключительно рекомендованные вызовы API Creatio.
Конфиденциальность данных	<p>Программное решение должно соответствовать общепринятым требованиям по защите данных, которые Конечный пользователь хранит и обрабатывает с помощью такого Программного решения. Программное решение не должно незаконно получать доступ и передавать данные из Базового продукта, на базе которого оно установлено. Любая передача данных, которая происходит после установки (в случае интеграции со сторонними решениями), должна быть явно упомянута в описании и должна происходить только после авторизации пользователя.</p> <p>В случае, если законодательством страны, на территории которой Разработчик планирует коммерциализировать Программное решение, предусмотрены законодательные требования к защите данных Конечных пользователей, Разработчик обеспечивает соответствие Программного решения таким требованиям.</p>
Документация	<p>Технологический партнер должен предоставить исчерпывающую документацию с описанием всех функциональных возможностей Программного решения, а также инструкциями по имплементации и запуску продукта.</p> <p>Инструкция должна описывать исчерпывающий набор действий, выполнения которых достаточно для старта использования всех заявленных в описании функций Программного решения. В случае, если настройка использования Программного решения предполагает выполнения действий в третьих системах, эти действия также должны быть описаны в инструкции (либо размещена ссылка на аналогичное описание на стороне третьей системы).</p>

Поддержка	<p>Технологический партнер обязуется обеспечить техническую поддержку пользователей в рамках стандартных пакетов поддержки Terrasoft («Базовый» и «Бизнес» пакеты поддержки) и типовых регламентов, установленных Партнерской организацией.</p> <p>Технологический партнер обязуется ежеквартально подтверждать актуальность своих контактных данных, по которым пользователи могут с ним связаться.</p>
Обновление	<p>При обновлении версий существующего Программного решения, Технологический партнер обязуется указать в описании все исправления и модификации, которые были произведены.</p>
Описание	<p>Описание Программного решения не должно содержать лексических, синтаксических или смысловых ошибок.</p>

Решение о публикации и соответствии Программного решения этим требованиям принимается службой поддержки Marketplace.

3.7. Ценообразование программных решений

Технологический партнер определяет оптимальную бизнес-модель и конечную стоимость для разработанного Программного решения (End User Price).

Конечная стоимость Программного решения включает в себя стоимость Базового Продукта Terrasoft, а также стоимость Дополнения, разработанного Партнером.

Стоимость Программного решения определяется по формуле:

$$BP = BP + D$$

где:

BP = конечная стоимость Программного решения (end-user price)

BP = стоимость Базового Продукта Terrasoft, согласно актуальных расценок Terrasoft **D**

= стоимость Дополнения, установленная Технологическим партнером

Технологический партнер может начать продавать Программное решение пользователям сразу после его публикации на Marketplace.

При самостоятельной продаже Программного решения Технологическим партнером применяются следующие условия распределения дохода между Технологическим партнером и Вендором:

	EUP, Базовый продукт	EUP, Дополнение
Технологический партнер	50%	80%
Terrasoft	50%	20%

Дополнительные условия:

- При распределении доходов от продажи Программного решения Terrasoft получает не менее 100 USD с каждой реализованной лицензии.
- При реализации Программных решений новому клиенту минимальная сумма закупки одним клиентом должна составить не менее 4000 USD.

Таким образом, при самостоятельной продаже Программного решения за Технологическим партнером всегда закрепляется **50% дохода от стоимости Базового продукта**, на базе которого оно реализовано.

Пример

Технологический партнер создал Программное решение на основе Базового продукта **Sales Creatio, team edition cloud** и установил наценку за разработанное дополнение в размере **300 USD**. Стоимость Sales Creatio, team edition составляет **260 USD за пользователя в год**. Таким образом конечная стоимость Программного решения составила 560 USD за пользователя в год (**260 БП + 300 Дополнение**).

При самостоятельной продаже Программного решения Технологический партнер получает 50% от стоимости БП (130 USD), а также 80% от стоимости дополнения (240 USD). Итого, Технологический партнер получает **370 USD** за каждую проданную лицензию, Вендор получает соответственно **190 USD**.

3.8. Экспертные продажи

Экспертные продажи — это предоставление Технологическим партнером разрешения на осуществление дистрибуции Приложения третьими лицами (далее в целях данного пункта — Экспертами).

Экспертами в реализации Приложений могут выступать:

- Вендор;
- Аффилированные лица Terrasoft;
- Партнеры Terrasoft.

Технологический партнер считается стороной, выполнившей продажу, в том случае, если партнер самостоятельно сгенерировал лид, либо лид был сгенерирован вендором и передан партнеру на стадии Plan (первый контакт).

При реализации Программного решения, Эксперт получает 30% дохода от стоимости Базового продукта и 20% дохода от стоимости Дополнения.

Размер вознаграждения в отдельных продажах Эксперта может быть увеличен по запросу Разработчика за счет уменьшения доли такого Разработчика.

Таким образом, при реализации Программного решения путем Экспертных продаж, распределение дохода между Технологическим партнером, Вендором и Экспертом осуществляется согласно таблице ниже:

	EUP, Базовый продукт	EUP, Дополнение
Технологический партнер	20%	60%
Terrasoft	50%	20%
Эксперт	30%	20%

Дополнительные условия:

- При распределении доходов от продажи Программного решения, Terrasoft получает не менее 100 USD с каждой реализованной лицензии.
- При реализации Программных решений новому клиенту минимальная сумма закупки одним клиентом должна составить не менее 4000 USD.

Для возможности осуществления экспертных продаж Экспертами, Технологический партнер как разработчик Программного решения должен осуществлять его presale поддержку. Presale поддержка осуществляется по запросу Эксперта, выполняющего продажу. Она может включать в себя консультации для Эксперта, подготовку демо-стенда, участие во встрече с клиентом для демонстрации Программного решения и другие активности. Технологический партнер должен обеспечить реакцию в течение 1 рабочего дня на presale запросы, поступающие в его адрес по контактными данным, указанным на Marketplace.

При публикации Программного решения Технологический партнер может отказаться от возможности реализации его продукта путем Экспертных продаж.

Продавец приложения (Разработчик, Terrasoft или Эксперт) имеет право предоставить Конечному пользователю скидку на реализуемое Программное решение в пределах своей части дохода от продажи Программного обеспечения без согласования с другими участниками. Сумма скидки будет вычтена из дохода стороны, реализующей продукт, после распределения дохода между участниками.

Предоставление скидки, превышающей сумму дохода продавца либо пропорциональное предоставление скидки на сумму дохода других участников Marketplace, должно быть согласовано с этими участниками (Технологическим партнером и/или Terrasoft).

В случае, если цена и/или условия продажи Программного решения были изменены после формирования и презентации коммерческого предложения Клиенту, Эксперт может в течение 1 месяца реализовать Приложение по цене и условиям, актуальным на момент формирования коммерческого предложения, без согласования с другими участниками.

3.9. Порядок взаиморасчетов

Расчеты между Сторонами за реализованные Приложения осуществляются на основании утвержденных обеими Сторонами акта сверки за отчетный период и счета на оплату, которые оформляются на основании соответствующего Соглашения.

В случае реализации лицензий на использование Приложения Клиентам Вендором как Экспертом, Вендор выплачивает Технологическому партнеру общую сумму вознаграждения до 10 числа следующего месяца за отчетным периодом, после подписания Клиентом Акта приема-передачи лицензии на использование Приложения, при условии полной оплаты стоимости лицензии Клиентом, если иное не оговорено соответствующим Соглашением.

Отчетным периодом для подписания акта сверки, счета на оплату и проведения выплаты является календарный месяц, в котором была получена оплата от клиента.

Каждая Сторона за свой счет оплачивает любые банковские комиссии, которые необходимы для осуществления оплаты.

Датой осуществления оплаты считается дата списания денежных средств с расчетного счета Стороны, осуществляющей платеж.

3.10. Поддержка программных решений

Вместе с продажей лицензий Программного решения в обязательном порядке происходит продажа технической поддержки, по условиям идентичным существующим пакетам поддержки продуктов Terrasoft («**Базовый**» и «**Бизнес**»).

При этом поддержка Программного решения делится на зоны ответственности Технологического партнера и Terrasoft:

- Служба поддержки Terrasoft обеспечивает техническую поддержку **Базового продукта**, на основе которого было реализовано Программное решение.
- Технологический партнер осуществляет поддержку разработанного **Дополнения**, вошедшего в состав Программного решения.

Клиент имеет право направлять обращения по функциональности Программного решения как Технологическому партнеру, так и в службу поддержки Terrasoft.

Партнер обязуется обеспечить **1 линию** поддержки **Программного решения**, а также **2-4 линию** поддержки реализованного им Дополнения согласно выбранному клиентом пакету поддержки.

При получении обращений, связанных с функциональностью Базового продукта, Технологический партнер обязуется незамедлительно переадресовать данное обращение в службу поддержки Terrasoft с учетом срока, определенный пакетом поддержки клиента для реакции/решения вопроса службой поддержки Terrasoft.

Важно! При переадресации обращения Клиента на службу поддержки Terrasoft, Технологический партнер обязан указать CustomerID клиента. В таком случае рассмотрение обращения будет осуществлена согласно SLA данного Клиента. В случае непредставления CustomerID Технологическим партнером, Terrasoft не несет ответственность за рассмотрение такого обращения согласно SLA данного Клиента

Terrasoft осуществляет поддержку Базового продукта в рамках выбранного Клиентом пакета поддержки согласно стандартным условиям данного пакета (сроки реакции, поддерживаемые каналы, стоимость поддержки).

Для Программных решений, распространяющихся по подписке, минимальный пакет технической поддержки должен быть включен в стоимость лицензии. Минимальный пакет поддержки в таком случае должен обеспечивать набор сервисов и условий не меньший, чем в пакете «Базовый» поддержки продуктов Terrasoft.

В случае получения обращений, связанных с функциональностью, разработанной Партнером, служба поддержки Terrasoft обязуется переадресовать обращение Партнеру согласно SLA данного Клиента.

3.11. Продажа технической поддержки (сертификатов на техническую поддержку) программного решения

Распределение доходов от продажи поддержки между участниками продажи происходит по тем же правилам и в той же пропорции, что и распределение дохода от продажи лицензий Программного решения.

Пример

Если при распределении дохода от продажи лицензий Программного решения Партнером-дилером Технологический партнер получает **20%** от конечной стоимости Программного решения, Эксперт – **30%** от конечной стоимости, а Terrasoft – **50%**, то Технологический партнер получит 20% дохода и от стоимости проданной поддержки, Дилер – **30%** дохода, Terrasoft – **50%**.

3.12. Обновление и выпуск новых версий программного решения

При реализации новой функциональности для опубликованного Программного решения, Технологический партнер отправляет на публикацию обновленные пакеты функциональности своего Программного решения через Личный кабинет разработчика на Marketplace.

При этом Технологический партнер обязан указать в описании все исправления и модификации, которые были произведены.

Обновление Программных решений у клиентов производится Terrasoft после верификации загруженных пакетов.

Клиенты заранее получают уведомления от Terrasoft о грядущем обновлении установленных партнерских решений.

Обновление проходит в течение нескольких рабочих дней с момента верификации пакетов Программного решения.

3.13. Совместимость с новыми версиями Creatio

С каждым выпуском новой версии платформы Creatio, все продукты Marketplace автоматически проверяются службой поддержки Marketplace на совместимость с Базовыми продуктами, заявленными при публикации.

Если по итогу тестирования не удалось подтвердить совместимость с новой версией Базовых продуктов и обратную совместимость с Приложениями других Разработчиков - служба поддержки Marketplace автоматически направляет уведомление Технологическому партнеру с комментарием по устранению несовместимости. До момента устранения несовместимости и подтверждения службой поддержки Marketplace о совместимости, автоматическая установка пакетов обновлений для Программных решений, а также использование Программных решений в режиме trial, будет недоступно для данного Приложения.

Важно! В случае приобретения Приложения Marketplace Клиентом, Технологический партнер обязан обеспечить совместимость с наиболее актуальной на момент покупки версией платформы Creatio. Исключительную ответственность за несовместимость Приложения с актуальной версией платформы Creatio, а также за несвоевременное устранение такой несовместимости, несет Технологический партнер.

В случае нарушения Разработчиком условий данного Регламента, Вендор имеет право в одностороннем порядке исключить Программное решение из Marketplace.

3.14. Повторные продажи (renewal)

При реализации Программного решения новому Клиенту, Клиент по данному продукту закрепляется за Разработчиком или Экспертом, закрывшим сделку.

Все повторные продажи (Renewal) и допродажи Клиенту лицензий на использование такого Приложения, должны также осуществляться Разработчиком или Экспертом, закрывшим первую сделку.

Если renewal-продажа уже закреплена за Партнером Terrasoft, но Клиент отказывается сотрудничать с данным Партнером (предоставляет письменное уведомление Вендору), в этом случае renewal-продажа перестает быть закрепленной за Партнером.

Для Программных решений маржа Разработчика и маржа Эксперта на Базовый Продукт **начиная со 2-го года** составляет **50% от маржи на Базовый Продукт** при продаже новому клиенту.

Условия распределения дохода от продажи Дополнения между Технологическим партнером, Вендором и Экспертом **остаются неизменными на второй, третий и все последующие годы продления подписки** и осуществляется согласно таблице ниже:

Прямая продажа Технологическим партнером (Renewal):

	Базовый продукт	Дополнение
Технологический партнер	25%	80%
Terrasoft	75%	20%

Экспертные продажи (Renewal):

	Базовый продукт	Дополнение
Технологический партнер	10%	60%
Terrasoft	75%	20%
Эксперт	15%	20%

3.15. Снятие программных решений с публикации

Программное решение, размещенное на Marketplace, может быть снято с публикации по инициативе Разработчика или Вендора.

Разработчик имеет право в одностороннем порядке принять решение о снятии Программного решения с публикации. Решение должно быть снято с витрины службой поддержки Marketplace в течение 5 рабочих дней с момента получения соответствующего обращения от Разработчика.

В случае снятия Программного решения с публикации на Marketplace, Разработчик обязан в рамках действующих договоров с клиентами продолжить обеспечение поддержки Программного решения (до истечения срока действия договора).

Вендор имеет право в одностороннем порядке снять Программное решение с публикации в следующих случаях:

- нарушение Разработчиком условий данного Регламента.
- расторжение партнёрского соглашения с Разработчиком;
- несоответствие функциональности решения описанию, указанному на Marketplace;
- несоответствие общепринятым требованиям по защите данных;
- несоответствие фактических условий технической поддержки условиям, указанным на Marketplace;
- несовместимость решения с функциональностью базовых продуктов Creatio (Программное решение не устанавливается на базовый продукт или приводит к ошибкам в работе базового продукта);
- несовместимость решения с функциональностью других решений Marketplace и проектных решений клиентов;
- полное или частичное дублирование функциональности базовых продуктов Creatio (функциональность Программного решения повторяет часть функций, реализованных в базовых продуктах);
- получение Terrasoft, службой поддержки Marketplace обращений/претензий/исков третьих лиц относительно нарушения их авторских прав Разработчиком в Программном решении (до разрешения спора).

В перечисленных случаях Вендор уведомляет Разработчика об установленном нарушении за 5 рабочих дней до снятия Программного решения с публикации. Причина снятия с публикации может быть устранена Разработчиком в течение этого срока.

4. Общие положения и регламенты

4.1. Использование брендов Creatio и Terrasoft

В случаях использования Технологическим партнером торговой марки Creatio и/или Terrasoft, данная информация должна быть явно указана во всех online-ресурсах и сайтах компании, маркетинговых материалах, коммерческих документах, включая шаблоны подписи в электронных письмах, а также визитных карточках сотрудников Разработчика. Технологический партнер не имеет права использовать торговые марки «Creatio», «Terrasoft», без названия партнерской организации, а также, без указания актуального партнерского статуса.

Технологический партнер не может использовать адрес сайта, а также электронные адреса с доменом, которые схожи с доменными именами ресурсов Вендора и Terrasoft, могут ввести актуальных или потенциальных Клиентов в заблуждение. При ведении переговоров с Клиентами сотрудники Разработчика не могут представляться сотрудниками Terrasoft, а также использовать телефонные номера Вендора.

Любые формы использования торговых марок Terrasoft/Creatio, должны быть письменно разрешены Вендором.

На сайте компании Разработчика или продуктивном сайте Программного решения указывается информация о Terrasoft и его продуктах, с возможностью перехода на сайт Вендора.

4.2. Конфиденциальная информация

Под конфиденциальной информацией (независимо от того, в какой форме (устной, письменной, машиночитаемой, бездокументарной или др.) и на каких носителях такая информация раскрывается (предоставляется), а также независимо от того, помечена ли такая информация как конфиденциальная) понимается следующая информация:

- все данные, отчёты, записи, корреспонденция, заметки, обзоры, разработки и другая письменная информация (так или иначе связанная со Стороной), раскрываемая (предоставляемая) прямо или опосредованно Стороной и (или) ее Аффилированными лицами
- все данные, отчёты, записи, корреспонденция, заметки, обзоры, разработки и другая информация (так или иначе связанная со Стороной), подготовленная Стороной или совместно обеими Сторонами на основе информации, указанной в подпункте информации, указанной выше;
- информация о переговорах и сотрудничестве Сторон.

Под Аффилированными лицами Стороны понимаются:

- лица, являющиеся участниками (акционерами) Стороны;
- лица, являющиеся участниками (акционерами) компании-участника (акционера) Стороны;
- компании, прямо или опосредованно контролируемые Стороной и (или) её участниками (акционерами), и (или) участниками (акционерами) компании-участника (акционера) Стороны.

Компания считается находящейся под прямым (непосредственным) контролем другого лица, если такое другое лицо владеет акциями или корпоративными правами в иной форме, обеспечивающими ему большинство голосов на общем собрании участников (акционеров) компании.

Компания считается находящейся под опосредованным контролем другого лица, если может быть определён ряд лиц, начиная с этого другого лица и заканчивая указанной компанией, связанных таким образом, что каждое лицо в этом ряду находится под прямым (непосредственным) контролем одного или нескольких предыдущих лиц в этом ряду;

Не является конфиденциальной следующая информация:

- которая является общедоступной (при условии, что Сторона может указать источник такой общедоступной информации), за исключением случаев, когда информация стала общедоступной в результате нарушения Стороной требований договора оферты (который заключен между Сторонами) к сохранению конфиденциальности информации;
- которая на момент её раскрытия (предоставления) уже была известна Стороне и при этом не была получена Стороной с условием соблюдения конфиденциальности такой информации;
- которая получена Стороной от третьего лица, обладающего законными правами на сбор, использование и распространение (разглашение) этой информации;
- разглашение которой разрешено в письменной форме Стороной.

Стороны обязуются:

- использовать конфиденциальную информацию, полученную от другой Стороны, исключительно в целях надлежащего выполнения договора оферты (который заключен между Сторонами);
- строго соблюдать секретность конфиденциальной информации, предпринимать все зависящие меры, направленные на недопущение несанкционированного доступа, утечки, утраты, подделки конфиденциальной информации (в том числе обеспечить надлежащее хранение конфиденциальной информации как в бумажной, так и в электронной форме в пригодных для этого местах отдельно от всей другой информации, имеющейся у Стороны);
- без предварительного письменного согласия другой Стороны не раскрывать (не предоставлять) конфиденциальную информацию каким – либо третьим лицам, кроме Аффилированных лиц, которым конфиденциальная информация необходима для осуществления каких – либо мероприятий в целях надлежащего выполнения договора оферты (в этом случае конфиденциальная информация раскрывается (предоставляется) исключительно в объёме, необходимом данному конкретному лицу для осуществления мероприятий в целях надлежащего выполнения договора оферты);
- перед раскрытием (предоставлением) конфиденциальной информации Аффилированному лицу обеспечить, чтобы такое лицо было связано обязательствами соблюдать конфиденциальность информации в том же объёме, что и Сторона, и несло такую же ответственность за нарушение этих обязательств.

Если какой-либо орган государственной власти или местного самоуправления в соответствии с применимым законодательством требует от Стороны и (или) Аффилированного лица раскрыть (предоставить) конфиденциальную информацию, Сторона обязана незамедлительно в письменной форме уведомить об этом другую Сторону, чтобы другая Сторона могла отдать соответствующее распоряжение и (или) предпринять другие действия по защите конфиденциальной информации.

Стороны обязуются по первому письменному требованию другой Стороны незамедлительно:

- вернуть или, по требованию другой Стороны, уничтожить конфиденциальную информацию как в бумажной, так и в электронной форме (вместе со всеми копиями и выдержками из неё), хранящуюся у другой Стороны и (или) Аффилированных лиц;
- уничтожить все аналитические материалы, обзоры, разработки и другую информацию, подготовленную другой Стороной или совместно обеими Сторонами на основе конфиденциальной информации.

В случае несанкционированного разглашения конфиденциальной информации по вине другой Стороны или Аффилированного лица, виновная Сторона обязана возместить другой Стороне в полном объёме убытки, причинённые таким разглашением. Возмещение убытков не освобождают виновную Сторону от обязательств по сохранению конфиденциальности информации в соответствии с условиями договора оферты (который заключен между Сторонами).

Обязательства о неразглашении без предварительного письменного согласия другой Стороны конфиденциальной информации действуют в течение всего срока действия договора оферты, подписанного между Сторонами, и в течение 3 (трех) лет с момента его прекращения.

5. Интеллектуальная собственность

5.1. Интеллектуальная собственность Terrasoft

Все права интеллектуальной собственности на Базовые продукты, разработки Приложений Terrasoft принадлежат Terrasoft.

Торговые марки Creatio, Terrasoft принадлежат Terrasoft. Их использование Разработчиками и/или Партнерами допустимо исключительно в рамках, описанных в настоящем Регламенте, Партнерских соглашениях, иных соглашениях, подписанных сторонами.

5.2. Интеллектуальная собственность разработчика

При передаче Приложений через личный кабинет Разработчика на Marketplace, Разработчик подтверждает и гарантирует Terrasoft и Вендору следующее:

- Разработчик является правообладателем Приложения;
- Приложение свободно от претензий третьих лиц;
- Приложение не использует части кода, или иные элементы стороннего программного обеспечения без получения надлежащих разрешений правообладателей такого программного обеспечения;

Служба поддержки Marketplace при подготовке Приложения к публикации на Marketplace, разумно исходит из того, что права на Приложение принадлежат тому Разработчику, который первым заявил о своих правах на Приложение путем направления его через кабинет разработчика на Marketplace.

Особенности распределения прав на Программные решения:

Интеллектуальная собственность на разработанное Программное решение распределяется между Вендором и Технологическим партнером Программного решения:

- Terrasoft является правообладателем интеллектуальной собственности на всю функциональность Базового продукта, использованного в качестве платформы для разработки Программного решения.
- Технологическому партнеру принадлежит интеллектуальная собственность на разработанные им дополнения и конфигурации, вошедшие в состав Программного решения.

При разработке Программного решения Технологический партнер не может использовать элементы кода Базовых продуктов Creatio или разработанные другими Технологическими партнерами Marketplace.

5.3. Разрешение конфликтов, связанных с нарушением прав третьих лиц при публикации приложений на Marketplace

В случае получения Terrasoft, службой поддержки Marketplace обращений/претензий/исков третьих лиц относительно нарушения их авторских прав Разработчиком в Приложении:

1. Служба поддержки Marketplace снимает такое Приложение с Marketplace;
2. Служба поддержки Marketplace запрашивает пояснения Разработчика спорного Приложения, его обоснование;
Также, служба поддержки Маркетплейс проводит предварительный анализ ситуации, проводит переговоры со сторонами конфликта. В случае необходимости, служба поддержки Marketplace имеет право принять решение о необходимости проведения аудита кода независимым подрядчиком с целью разрешения инцидента. Такой аудит кода приложения производится за счет третьего лица, от которого поступила претензия о нарушении его исключительных прав.
3. Разработчик самостоятельно занимается урегулированием спора с третьими лицами и несет полную ответственность за информацию, предоставленную Вендору, службе поддержки Marketplace, Terrasoft при публикации Приложения, а также за ущерб, нанесенный Вендору и Terrasoft при публикации Приложения с нарушением прав третьих лиц;
4. Разработчик принимает все обращения/претензии/ иски третьих лиц на себя и осуществляет необходимые действия, сопровождение рассмотрения спора в суде, компенсацию ущерба, нанесенного нарушением прав и т. п.
5. Вендор имеет право в одностороннем порядке снять все Приложения Разработчика с публикации в случае, если аудит подтвердил нарушение таким Разработчиком авторских прав третьего лица.

5.4. Защита интеллектуальной собственности Разработчика

Разработчик самостоятельно определяет меры и способы защиты своей интеллектуальной собственности. Terrasoft рекомендует осуществлять максимально разумные меры для надлежащей защиты, в частности использовать такие методы как депонирование кода, регистрацию прав, торговых знаков и прочее.

5.5. Правопреемство

Разработчик обязуется уведомить Terrasoft и всех своих конечных пользователей о предстоящей процедуре реорганизации/банкротства/ликвидации не менее чем за 2 месяца до начала такой процедуры. Такое уведомление в обязательном порядке должно содержать информацию о лице, к которому переходят исключительные права на Приложения, размещенные на Marketplace (Правопреемник), дальнейшем порядке взаимодействия с конечными пользователями и порядке дальнейшего лицензирования Правопреемником Приложений, размещенных на Marketplace. В случае отсутствия Правопреемника Разработчика, Terrasoft может выступить с предложением о передаче исключительных прав на Приложение такого Разработчика компании Terrasoft или его авторизованным партнерам (разработчикам Marketplace). Разработчик и Правопреемник в обязательном порядке производят передачу прав по уже заключенным действующим контрактам в соответствии с применимым законодательством.