



Акционерное общество
«Ферроприбор»

П Р И К А З

« 14 » 11 2022г.

№ 71-н

Санкт-Петербург

Об утверждении Положения о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке и внедрению новой продукции

В целях выхода и освоения АО «Ферроприбор» (далее — Общество) новых рынков сбыта при одновременном применении мер материального стимулирования инициативы работников Общества и иных физических лиц, являющихся (на договорной основе) агентами Общества, в области разработки и вывода на рынок новой продукции предприятия

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить прилагаемое к настоящему приказу «Положение о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке и внедрению новой продукции в АО «Ферроприбор». Положение о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке и внедрению новой продукции в АО «Ферроприбор» вступает в силу с даты подписания.
2. Настоящий приказ через руководителей структурных подразделений АО «Ферроприбор» довести до сведения работников Общества.
3. Директору по маркетингу и сбыту Опрятновой Е.В., руководителю отдела информационных технологий Васильеву В.А. в течение 30 дней с даты издания настоящего приказа обеспечить размещение на сайте Общества в сети Интернет, а также, по возможности, в других источниках, информацию о политике Общества в области выплаты вознаграждений за разработку и вывод на рынок новой продукции, для максимального охвата круга потенциальных партнеров Общества (т. е. физических лиц, не являющихся работниками Общества), способных предложить Обществу свои услуги по разработке новой продукции.
4. Контроль за исполнением настоящего приказа оставляю за собой.

Приложение: Положение о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке и внедрению новой продукции в АО «Ферроприбор».

Генеральный директор

К.А. Стешенко

УТВЕРЖДЕНО:

приказом генерального директора
АО «Ферроприбор»
от «14» 11 2022 г. № 71-н

Положение о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке и внедрению новой продукции в АО «Ферроприбор»

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение устанавливает в АО «Ферроприбор» (далее - Общество) принципы и порядок начисления, расчета и выплаты вознаграждения за разработку и внедрение новой продукции (нового продукта) с последующим выводом этой продукции (продукта) на рынок.

1.2. Положение разработано в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

1.3. Положение распространяется на всех работников Общества, а также физических лиц, не являющихся работниками Общества, но заключивших с Обществом агентский договор (по форме, прилагаемой к настоящему Положению) и предложивших к реализации Обществу проект по разработке новой продукции, признанный Обществом перспективным и принятый к реализации.

2. Термины, сокращения и обозначения

Агент — Физическое лицо, не являющееся работником Общества, с которым у Общества заключен агентский договор, предложившее к реализации Обществу проект по разработке новой продукции, признанный Обществом перспективным и принятый к реализации с целью получения прибыли.

Вознаграждение — денежные суммы, выплачиваемые руководителю проекта и работникам, задействованным в работе по подготовке и реализации проекта.

Новая продукция (новый продукт) – это разработанная и выведенная на рынок новая для Общества продукция или обновление существующего продукта, позволяющее Обществу получить дополнительный доход.

Договор на поставку новой продукции – договор, заключаемый между Обществом и контрагентом на поставку продукции, производимой Обществом.

Чистая прибыль – прибыль Общества от реализации проекта по разработке и внедрению/выведению на рынок новой продукции после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет, а также (при необходимости) за вычетом расходов, связанных с правовой защитой результатов реализации проекта (расходы на получение патента и т.п.).

Проект - комплекс процессов (предложение о создании нового продукта/обновлении существующего продукта, рассмотрение и принятие предложения, изучение рынка, создание планов, производство и реализации продукта, заключение договоров на реализацию и т.п.), направленный на создание и внедрение на рынок нового продукта.

Расчетная база – сумма чистой прибыли от реализации проекта. Чистая прибыль формируется по факту реализации всего проекта в целом

Руководитель проекта - работник или Агент, предложившие к реализации Обществу проект по разработке новой продукции, признанный Обществом перспективным и принятый к реализации с целью получения прибыли.

3. Порядок принятия решения о реализации проекта

3.1. Работник Общества либо Агент, готовые предложить Обществу для реализации проект, направленный на создание и внедрение на рынок нового продукта, представляют первичную информацию о своем предложении в отдел маркетинга и сбыта Общества.

3.2. Предложение должно быть сформулировано письменно. Допускаются различные варианты оформления предложения: бизнес-план, аналитическая записка, служебная записка, коммерческое предложение и т.п. Предложение должно содержать описание проекта (техническое задание); этапы, необходимые расчеты; обосновывающие его прогнозную рентабельность; мониторинг рынка; другую информацию, которую инициатор проекта сочтет необходимой.

3.3. Директор по маркетингу и сбыту проанализировав поступившее предложение, доводит информацию о нем до генерального директора Общества, который принимает решение о комиссионном рассмотрении поступившего предложения на предмет целесообразности его реализации Обществом.

3.3. Приказом генерального директора создается комиссия, персональный состав которой определяется исходя из направления проекта (в т.ч. номенклатуры потенциальной новой продукции), необходимости обладания какими-либо специальными знаниями (например, в области производства, технологии, экономики, маркетинга, права и т.п.).

3.3.1. Комиссия в срок, установленный генеральным директором, рассматривает поступившее предложение, анализирует (прогнозирует) последствия его реализации и представляет генеральному директору Общества свое заключение о целесообразности/нецелесообразности его принятия. Окончательное решение о реализации проекта или об отказе от его реализации принимается генеральным директором Общества.

3.3.2. В случае принятия генеральным директором Общества решения о реализации проекта, в Обществе издается организационно-распорядительный документ (приказ, распоряжение и т.п.), определяющий лиц, участвующих в проекте, и устанавливающий порядок, а также сроки реализации проекта и необходимые для этого мероприятия.

3.3. В случае необходимости правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности, полученных в ходе реализации проекта (регистрация товарных знаков, получение патентов и т.п.), расходы на данные мероприятия финансируются за счет средств, полученных Обществом от реализации проекта. Правообладателем результатов интеллектуальной деятельности, полученных в ходе реализации проекта, руководителем которого является работник Общества, будет являться Общество.

3.4. С руководителем проекта, не являющимся работником Общества, т.е. с Агентом, заключается агентский договор по форме, прилагаемой к настоящему Положению, и соглашение о конфиденциальности. Работники Общества, задействованные в реализации проекта, обеспечивают конфиденциальность полученной информации в рамках трудовых отношений с Обществом. Вопросы распределения прав на полученные результаты интеллектуальной деятельности (авторских и иных прав) решаются между Обществом и Агентом на основе

достигнутых между ними соглашений, фиксируемых в соответствующем разделе агентского договора.

3.5. Финансовые результаты (ежегодные) от реализации проекта вычисляются Обществом и доводятся до сведения руководителя проекта, который, в случае несогласия с результатами, вправе представить свои возражения на них. Руководитель проекта при несогласии с финансовыми результатами вправе инициировать аудит (финансовую экспертизу) результатов проекта, привлекая для этих целей за счет собственных средств компетентных специалистов или специализированные организации.

3.6. Споры между руководителем проекта и Обществом решаются путем переговоров, а при недостижении согласия по спорным ситуациям — могут быть переданы на рассмотрение судебных органов.

3.7. В случае, если плановый экономический эффект от реализации проекта не был достигнут Обществом либо по результатам реализации проекта был получен убыток, Общество вправе отказаться от дальнейшей реализации проекта на любом этапе (в любой год от начала его реализации), письменно уведомив об этом руководителя проекта за 15 календарных дней до прекращения работ по проекту. Для проведения оценки экономического эффекта от реализации проекта на всех этапах проекта экономическая служба Общества проводит анализ эффективности согласно техническому заданию проекта.

4. Фонд вознаграждения за разработку/внедрение новой продукции

4.1. Фонд вознаграждения, выплачиваемого работникам Общества и/или Агентам, формируется за счет чистой прибыли, полученной от реализации всего проекта в целом. Вознаграждение за реализацию краткосрочного (длительностью менее года) проекта выплачивается в соответствии с данным положением не позднее квартала, следующего за последним месяцем реализации проекта. Фонд вознаграждения за реализацию краткосрочного проекта составляет 40 % от его чистой прибыли.

Вознаграждение за реализацию долгосрочного (длительностью год и более) проекта выплачивается в порядке, изложенном ниже.

4.2. Фонд вознаграждения за первый год действия договора на поставку новой продукции составляет 40% от величины чистой прибыли этапа реализованного проекта, полученной за соответствующий год, из них:

- фонд вознаграждения руководителя проекта составляет 30% от чистой прибыли проекта (договора), 10% из которых руководитель проекта вправе перераспределить на выплату вознаграждения работникам, задействованным в работе по подготовке и реализации проекта;

- фонд вознаграждения работников, задействованных в подготовке и реализации проекта по новой продукции, составляет 10% прибыли проекта (договора). Фонд вознаграждения работников распределяется руководителем проекта пропорционально вкладу в проект каждого работника.

4.3. Фонд вознаграждения за второй и третий годы действия договора на поставку новой продукции составляет 30% от величины чистой прибыли реализованного проекта, полученной за соответствующий год, из них:

- фонд вознаграждения руководителя проекта составляет 20% от чистой прибыли проекта (договора), 10% из которых руководитель проекта вправе перераспределить на выплату вознаграждения работникам, задействованным в работе по подготовке и реализации проекта;

- фонд вознаграждения работников, задействованных в подготовке и реализации проекта по новой продукции, составляет 10% прибыли проекта (договора). Фонд вознаграждения работников распределяется руководителем проекта пропорционально вкладу в проект каждого работника.

4.4. Фонд вознаграждения за четвертый год действия договора на поставку новой продукции составляет 10% от величины чистой прибыли реализованного проекта, полученной за соответствующий год, из них:

- фонд вознаграждения руководителя проекта составляет 10% от прибыли проекта (договора).

5. Условия выплаты вознаграждения

5.1. Вознаграждение за разработку новой продукции выплачивается только при соблюдении следующих условий:

5.1.1. Разработанная продукция является новой для Общества, т.е. ранее Общество не разрабатывало, не выпускало и не участвовало в разработке/выпуске такой продукции.

5.1.2. Разработка и выведение Обществом новой продукции на рынок привело к получению Обществом прибыли. Процентный размер планируемой (прогнозируемой) прибыли от разработки и выведения Обществом новой продукции на рынок устанавливается генеральным директором Общества по каждому проекту и утверждается приказом по Обществу.

5.1.3. Обществом не нарушены охраняемые законом права третьих лиц (правообладателей) и в отношении Общества не предъявлены связанные с выпуском новой продукции претензионно-исковые требования со стороны третьих лиц (правообладателей).

5.2. Основанием для выплаты вознаграждения является приказ генерального директора Общества, изданный на основе проведенного экономической службой анализа финансово-экономической эффективности реализации проекта и решения руководителя проекта о распределении фонда вознаграждения. Выплаты производятся путем перечисления денежных средств на банковские счета/банковские карты руководителя проекта и работников, задействованных в работе по подготовке и реализации проекта. Обществом с сумм вознаграждения осуществляется уплата налога на доходы физических лиц и иных обязательных платежей, предусмотренных действующим законодательством.

6. Разграничение компетенции и ответственность

6.1. Руководитель проекта обязан своевременно предоставлять в бухгалтерию Общества и отдел персонала информацию о заключении Обществом договоров на поставку новой продукции.

6.2. Расчет фонда вознаграждения за разработку новой продукции производит руководитель проекта на основании данных экономической службе о чистой прибыли в соответствии с настоящим Положением по каждому заключенному договору.

6.3. Ответственным за своевременное заключение агентских договоров с лицами, не являющимися работниками Общества, является директор по маркетингу и сбыту.

6.4. Разграничение компетенций для всех должностных лиц Общества при выпуске Обществом новой продукции устанавливается также организационно-распорядительными документами (приказом, распоряжением и т. п.), издаваемыми в

порядке, установленном п. 3.3.2 настоящего Положения, при принятии решения о реализации Обществом проекта.

Приложения:

1. Форма агентского договора.
2. Форма соглашения о конфиденциальности с Агентами.

АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР (ФОРМА)

г. Санкт-Петербург

"__" _____ 20__ г.

Акционерное общество "Ферроприбор", именуемое в дальнейшем "Принципал", в лице Генерального директора Стешенко Константина Александровича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и граждан__ Российской Федерации _____, именуемый(ая) в дальнейшем "Агент", с другой стороны, совместно именуемые "Стороны", заключили настоящий агентский договор, далее "Договор", о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Агент принимает на себя обязательство за вознаграждение от имени, по поручению и за счет Принципала выполнять действия, указанные в п.1.2 настоящего Договора, а Принципал обязуется принять исполненное по настоящему Договору и оплатить Агенту за исполнение поручений вознаграждение в размере и порядке, предусмотренном настоящим Договором.

1.2. Агент осуществляет юридически значимые действия, направленные на реализацию проекта по разработке и внедрению на рынок продукции Принципала, а именно: _____ (далее «Продукция»), в том числе на реализацию Продукции контрагентам (иным третьим лицам), выбираемым самостоятельно Агентом.

Для чего:

- Агент имеет право самостоятельно размещать в деловой адресной корреспонденции информацию о том, что является лицом, имеющим право продавать указанную в настоящем договоре Продукцию, вести преддоговорные переговоры;
- готовить договоры по продаже Продукции контрагентам (иным третьим лицам) по выбору Агента на условиях, определяемых Агентом, по цене Продукции не ниже цены, определяемой Принципалом. Подготовленные договоры Агент отправляет на проверку и подпись Принципалу;
- исполнять функции руководителя проекта по разработке и внедрению на рынок Продукции в объемах полномочий, предусмотренных «Положением о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке новой продукции в АО «Ферроприбор» (утверждено приказом генерального директора АО «Ферроприбор» от «__» _____ 2022 г. № ____), с которым Агент на момент заключения настоящего Договора ознакомлен Принципалом.

1.3. Принципал гарантирует Агенту наличие у него достаточных документов, позволяющих совершать сделки по продаже Продукции, в течение всего срока действия настоящего договора.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ АГЕНТА

2.1. Агент обязан:

- выполнять указанные в п.1.2 настоящего Договора действия в соответствии с условиями настоящего договора;
- самостоятельно готовить проекты договоров на продажу Продукции согласно типовой форме Принципала (или по другой форме) и вести все преддоговорные переговоры;
- по окончании переговоров с контрагентом согласовать окончательную редакцию договора, цены и условия поставки с Принципалом, после чего подписать договор у контрагента;

- незамедлительно при получении от контрагента подписанного им экземпляра договора по продаже Продукции, направить его сканированную копию Принципалу на адрес его электронной почты, с последующим предоставлением оригинала;
- готовить договоры на продажу Продукции в соответствии с требованиями законодательства, содержащие все необходимые сведения для надлежащего исполнения их Принципалом (наименование, адрес контрагента, место отгрузки Продукции, сроки оплаты и банковские реквизиты Принципала, наименование Продукции);
- обеспечивать своевременное оформление документов, предусмотренных настоящим Договором;
- содействовать Принципалу в исполнении сделок, в рамках настоящего Договора;
- не наносить своими действиями по продаже Продукции вред деловой репутации Принципала, не распространять сведения, порочащие деловую репутацию Принципала;
- осуществлять контроль за исполнением проекта по разработке и внедрению на рынок Продукции и непосредственное текущее руководство проектом;
- обеспечить сохранность полученной от Принципала конфиденциальной информации на условиях заключенного между Сторонами соглашения о конфиденциальности.

2.2. Агент вправе:

- выполнять указанные в п.1.2 настоящего Договора действия собственными силами либо силами работников Принципала, участвующих в реализации проекта по разработке и внедрению на рынок Продукции;
- запрашивать у Принципала актуальные на дату запроса цены на Продукцию, а также иные дополнительные сведения, информацию, документы, необходимые для исполнения настоящего Договора;
- запрашивать у Принципала информацию и любые документы, подтверждающие разрешение Принципалу осуществлять вид экономической деятельности по продаже (производству в целях продажи) Продукции;
- при возникновении спорных ситуаций, связанных с расчетом стоимости проданной Продукции, предоставлять Принципалу обоснование своего решения спорного вопроса;
- осуществлять прием от контрагентов и рассмотрение их от имени Принципала заявлений и претензий относительно преддоговорных споров и/или договорных споров по договорам, подготовленных Агентом в рамках настоящего Договора, направлять их для согласования Принципалу;
- по поручению Принципала и от имени Принципала вести работу по исполнению заключенных договоров по продаже Продукции, в частности: принимать претензии о некомплектности или некачественности проданной Продукции, рассматривать их, осматривать Продукцию в целях определения факта наличия дефектов и/или некомплектности и/или пересортицы, а также в целях установления причин выявленных фактов, передавать результаты такой работы Принципалу;
- оказывать иные услуги Принципалу, состав, содержание и условия оказания которых, будет определяться дополнительными соглашениями к настоящему Договору либо отдельными договорами,
- знакомиться с финансовыми результатами (ежегодными) от реализации проекта по разработке и внедрению на рынок Продукции;
- получать вознаграждение за руководство проектом по разработке и внедрению на рынок Продукции, в порядке, предусмотренном «Положением о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке новой продукции в АО «Ферроприбор» (утверждено приказом генерального директора АО «Ферроприбор» от «__» _____ 2022 г. № ____);
- распределять денежные средства из фонда вознаграждения на выплату вознаграждения работникам Принципала, задействованным в работе по подготовке и реализации проекта, в соответствии с Положением о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке новой продукции в АО «Ферроприбор» (утверждено приказом генерального директора АО «Ферроприбор» от «__» _____ 2022 г. № ____).

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРИНЦИПАЛА

3.1. Принципал обязан:

- обеспечить Агента всеми документами, необходимыми для исполнения поручений Принципала по настоящему договору;
- предоставлять Агенту в срок не позднее трех рабочих дней с момента поступления соответствующего запроса Агента актуальные цены Принципала на Продукцию, а также все необходимые сведения для расчета стоимости предназначенной для реализации Продукции;

- оказывать Агенту содействие в исполнении настоящего Договора, представлять при необходимости разъяснения сотрудников Принципала по вопросам, связанным с исполнением настоящего Договора, дополнительные сведения, информацию, а также справки и другие необходимые документы;
- представлять Агенту информацию и любые документы, подтверждающие разрешение Принципалу осуществлять вид экономической деятельности по продаже (производству в целях продажи) Продукции;
- извещать Агента об изменении платежных, почтовых и других реквизитов (расчетного счета, юридического адреса, а также об изменении наименования предприятия, организационно-правовой формы, юридического статуса и др.) незамедлительно;
- давать Агенту только осуществимые, конкретные и правомерные поручения;
- согласовывать подготовленные Агентом договоры в разумный срок, внося, при необходимости, изменения;
- принимать от Агента выполненные им по настоящему договору работы и поручения, принимая исполнение по заключенным Агентом с контрагентами сделок по продаже Продукции Принципала;
- исполнять подготовленные Агентом по настоящему Договору сделки по продаже своей Продукции;
- оплачивать Агенту вознаграждение в порядке и размере, предусмотренном «Положением о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке новой продукции в АО «Ферроприбор» (утверждено приказом генерального директора АО «Ферроприбор» от «__» ____ 2022 г. № ____);
- незамедлительно информировать Агента о возникших обстоятельствах, угрожающих своевременности исполнения подготовленных им в рамках настоящего Договора сделок;

3.2. Принципал вправе:

- требовать от Агента надлежащего исполнения своих обязательств по настоящему Договору, в соответствии с его условиями.

4. ПОРЯДОК, ФОРМА И СРОКИ РАСЧЕТОВ

4.1. Принципал перечисляет Агенту вознаграждение в порядке и размере, предусмотренном «Положением о выплате вознаграждения за реализацию проекта по разработке новой продукции в АО «Ферроприбор» (утверждено приказом генерального директора АО «Ферроприбор» от «__» ____ 2022 г. № ____).

4.2. Выплата вознаграждения, причитающегося Агенту по настоящему Договору, осуществляется в безналичной форме.

4.3. По согласованию Сторон Принципал вправе компенсировать расходы Агента на согласованные Принципалом командировки, совершенные в целях настоящего Договора, на основании отчета о командировке с приложением первичных документов, включающих в себя:

- авиа-, ж/д- билеты эконом класса
- проживание в гостиницах 3-4* (при наличии подтверждающих документов)
- представительские расходы с участием потенциального Клиента, в пределах 5000 (пять тысяч) рублей в день
- суточные в пределах норм, установленных действующим законодательством Российской Федерации.

4.3.1. Вопрос о компенсации командировочных расходов Агента должен быть решен Принципалом до начала командировки.

5. ОТЧЕТ АГЕНТА

5.1. Агент ежеквартально до 10 числа месяца, следующего за отчетным кварталом предоставляет Принципалу отчет за прошедший расчетный период (прошедший квартал) о ходе исполнения настоящего Договора (в свободной форме).

5.2. Принципал обязан принять от Агента Отчет. При наличии возражений по Отчету сообщить о них Агенту в течение 10 дней с момента получения Отчета. В противном случае Отчет считается принятым Принципалом.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящему Договору в соответствии с действующим законодательством РФ.

6.2. Принципал самостоятельно выступает истцом (ответчиком) в суде по спорам, возникающим между Принципалом и контрагентами из договоров, подготовленных Агентом в рамках настоящего Договора.

6.3. Агент не несет ответственность за невыполнение условий настоящего договора, если неисполнение произошло по причине непредставления и/или несвоевременного предоставления и (или) предоставления недостоверной и/или неполной информации, предоставление которой

предусмотрено настоящим договором, либо неисполнения Принципалом условий, предусмотренных настоящим договором.

7. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Все споры и разногласия, возникающие в процессе исполнения настоящего договора, в том числе по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте данного договора, Стороны обязуются решать путем переговоров. При не урегулировании в процессе переговоров спорных вопросов споры подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Санкт-Петербурга и Ленинградской области в порядке, установленном действующим законодательством, после соблюдения Сторонами претензионного порядка. Срок удовлетворения (либо отказа в удовлетворении) претензии – 15 дней с момента получения.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Ни одна из Сторон настоящего договора не несет ответственности перед другой Стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон, которые нельзя предвидеть или предотвратить (непреодолимая сила), включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия, а также запретительные действия властей и акты государственных органов и органов местного самоуправления. Документ, выданный соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

8.2. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна немедленно известить другую Сторону о наступлении указанных обстоятельств и их влиянии на исполнение обязательств по договору.

9. ИЗМЕНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

9.1. Настоящий Договор прекращает свое действие в случаях, предусмотренных действующим законодательством РФ.

9.2. Изменения, дополнения настоящего Договора производятся на основании письменного соглашения Сторон.

9.3. Принципал вправе в одностороннем порядке, уведомив Агента, приостановить исполнение настоящего Договора полностью или в части, либо в одностороннем порядке отказаться от исполнения Договора (расторгнуть настоящий Договор) в следующих случаях:

- если плановый экономический эффект от реализации проекта не был достигнут Принципалом либо по результатам реализации проекта был получен убыток, Принципал вправе отказаться от дальнейшей реализации проекта на любом этапе (в любой год от начала его реализации), письменно уведомив об этом Агента за 15 календарных дней до прекращения работ по проекту,
- между Агентом и Принципалом возник спор относительно согласования и/или выплаты размера вознаграждения Агенту, а также относительно вопросов исполнения настоящего Договора.

10. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

10.1. Все изменения поручений по настоящему Договору уполномочены обсуждать только руководители Сторон либо уполномоченные (назначенные) ими лица.

10.2. Все извещения и сообщения, Отчеты Агента, копии заключенных в рамках настоящего Договора договоров, любая иная переписка сторон по настоящему Договору может быть в электронной форме путем направления соответствующей корреспонденции на адреса электронных почт сторон.

10.3. Агент вправе по просьбе контрагентов и иных третьих лиц предоставлять любую информацию о технических характеристиках, потребительских свойствах, сроках службы и иную необходимую информацию об Оборудовании Принципала, подлежащего реализации по настоящему Договору. Специального согласия Принципала на это Агент запрашивать не должен.

10.4. Настоящий договор вступает в силу с момента заключения и действует до полного исполнения сторонами своих обязательств.

10.5. После подписания настоящего Договора все предварительные переговоры, переписка и соглашения по вопросам, являющимся предметом настоящего Договора, теряют силу.

10.6. Настоящий договор составлен в 2-х подлинных экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

Принципал

Генеральный директор
АО «Ферроприбор»
Адрес: 198320, г. Санкт-Петербург
ул. Свободы д. 50
тел.: 407-17-45
ИНН 7807026923 КПП780701001
ОГРН 1027804594950

Агент

ФИО

Адрес: _____
Паспорт: серия _____ номер: _____
выдан (когда, кем) _____ года

ИНН _____
Страховое свидетельство
государственного пенсионного страхования

_____ К.А. Стешенко

_____ / _____
подпись / ФИО

« ____ » _____ г.

« ____ » _____ г.

СОГЛАШЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ (ФОРМА)

ДАТА ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ:

« ____ » _____ г.
г. Санкт-Петербург

СТОРОНЫ

(1) Акционерное общество «Ферроприбор» (Россия, 198320, г. Санкт-Петербург, ул. Свободы дом 50), в лице генерального директора Стешенко Константина Александровича, действующего на основании Устава, далее Раскрывающая Сторона

и

(2) _____
(ФИО полностью)

Паспорт № _____, выдан « ____ » _____ г. _____

_____ ,
далее Получающая Сторона

В рамках взаимоотношений сторон Раскрывающая Сторона или ее Аффилированные Компании могут предоставлять Получающей Стороне или Аффилированным с ней лицам определенные сведения, информацию, образцы и/или документы, касающиеся продукции, технологий, ноу-хау, коммерческой тайны, маркетинговой деятельности, развития бизнеса и производства и т.п., что является собственностью Раскрывающей Стороны и/или ее Аффилированных Компаний и носит конфиденциальный характер.

Неправомерное использование или раскрытие Получающей Стороной Коммерческой тайны, полученной от Раскрывающей Стороны, может причинить серьезный вред Раскрывающей Стороне и/или ее Аффилированным Компаниям.

СОГЛАСОВАННЫЕ УСЛОВИЯ

1. В настоящем Соглашении понятие «Раскрывающая Сторона» означает сторону, раскрывающую Коммерческую тайну, а понятие «Получающая Сторона» означает сторону, получающую Коммерческую тайну. «Аффилированная Компания» означает, по отношению к любой из Сторон, любую компанию, управляющую, управляемую или осуществляющую совместное управление с любой из Сторон.

2. Коммерческая тайна, если она передается в письменной форме, помечается знаком «коммерческая тайна» с указанием владельца коммерческой тайны и его места нахождения, а если передается устно или ее получают наглядным образом в ходе визитов и/или демонстрационных показов - определяется в качестве таковой в момент сообщения, затем подтверждается в письменной форме с тем, чтобы быть конфиденциальной, в течение 30 дней после раскрытия соответствующей Коммерческой тайны Раскрывающей Стороной. Однако невыполнение Раскрывающей Стороной обязательства обозначить определенную информацию в качестве Коммерческой тайны указанным способом или подтвердить ее конфиденциальность в письменной форме в течение 30 дней с момента ее раскрытия в устной форме не лишает такую информацию статуса Коммерческой тайны, если она явно носит конфиденциальный характер.

3. Получающая Сторона обязуется сохранять в тайне Коммерческую тайну, полученную от Раскрывающей Стороны, и не раскрывать ее третьим лицам. Тем не менее, Получающая сторона вправе раскрывать Коммерческую тайну своим Аффилированным Компаниям, при условии, что такие Аффилированные Компании обязуются соблюдать положения настоящего Соглашения. Получающая сторона несет ответственность перед Раскрывающей Стороной за любое нарушение условий настоящего Соглашения любой из своих Аффилированных Компаний.

4. Получающая Сторона вправе раскрывать Коммерческую тайну, полученную от Раскрывающей Стороны, только своим сотрудникам. Получающая Сторона обязана требовать от таких сотрудников выполнения условий настоящего Соглашения, как если бы они были его сторонами.

5. По письменному запросу Раскрывающей Стороны Получающая Сторона немедленно возвращает какие-либо или все материалы, полученные от Раскрывающей Стороны и содержащие Коммерческую тайну, включая (но не ограничиваясь) все документы, планы, образцы, эскизы, спецификации, записи, компьютерные программы, а также сделанные с них копии Получающей или Раскрывающей Стороной. Вместо этого Получающая Сторона может уничтожить все материалы, письменно это удостоверив. Тем не менее, обе стороны имеют право хранить одну копию любого заключительного отчета для справочных целей с учетом обязательств по обеспечению конфиденциальности, принятых по этому Соглашению.

6. Вышеуказанное не является обязательным для Получающей Стороны в отношении любой Коммерческой тайны при условии, что она:

а) на законных основаниях и явно была известна Получающей Стороне до момента ее раскрытия; или

б) является общественным достоянием, либо впоследствии становится таковой не по вине Получающей Стороны; или

в) правомерным образом получена от третьего лица, которому такая Коммерческая тайна не была прямо или косвенно предоставлена Раскрывающей Стороной с учетом обязательства по обеспечению ее конфиденциальности; или

г) была разработана Получающей Стороной абсолютно независимо в результате ее собственных усилий без каких-либо знаний и преимуществ, которые бы предоставило наличие Коммерческой тайны; или

е) была обязательна к раскрытию либо в силу подлежащих применению правовых или правительственных предписаний, либо по требованию компетентных органов власти при условии,

что Получающая Сторона уведомила Раскрывающую Сторону о таком раскрытии информации (или об обстоятельствах, требующих ее раскрытия) в разумно короткий срок до момента, когда она должна была быть раскрыта, а также приняла все разумные меры по предотвращению или ограничению такого раскрытия.

7. Получающая Сторона связана обязательствами по этому Соглашению в течение 5 лет со дня раскрытия каждой единицы Коммерческой тайны.

8. Получающая Сторона соглашается с отсутствием каких бы то ни было заявлений или гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, в отношении истинности, точности, полноты или разумности Коммерческой тайны.

9. В силу настоящего Соглашения ни одна из сторон не получает лицензию или иные права в отношении интеллектуальной собственности другой стороны и/или любой Аффилированной Компании. Вся Коммерческая тайна остается собственностью Раскрывающей Стороны и/или ее Аффилированных Компаний.

В силу настоящего Соглашения ни одна из сторон не обязана покупать какие-либо товары или услуги у другой стороны или участвовать в любых других последующих проектах или договорах с другой стороной.

10. Настоящее Соглашение регулируется нормами права Российской Федерации. Искключительной компетенцией по рассмотрению любых споров, возникающих в силу этого Соглашения, обладает районный суд общей юрисдикции по месту нахождения истца.

11. Если какое-либо положение этого Соглашения будет признано недействительным или ничтожным, такое положение (в силу его недействительности или ничтожности) не будет иметь юридической силы и будет считаться не включенным в настоящее Соглашение, что никак не повлияет на действительность других его положений.

12. Любое неправомерное раскрытие или неправомерное использование Коммерческой тайны Получающей Стороной нанесет непоправимый ущерб Раскрывающей Стороне, которая в свою очередь может, в дополнение к другим своим правам и средствам правовой защиты, предоставленным ей по закону или иным образом, обратиться в суд с требованием о возврате такой информации и недопущении ее дальнейшего раскрытия.

13. Неиспользование или несвоевременное использование Получающей Стороной любого права или средства правовой защиты, предусмотренных законом или настоящим Соглашением, не умаляют такого права или средства правовой защиты, не должны толковаться как отказ или отклонение от них, а также не должны препятствовать их использованию в дальнейшем.

Раскрывающая Сторона

АО «Ферроприбор»

Генеральный директор

_____ Стешенко К.А.

Получающая Сторона

ФИО _____

Паспорт _____ № _____

_____ / _____