

Лицензионный Договор о передаче Секрета производства (ноу-хау) №__

г. Тула

«__» _____ 201__ г.

Общество с ограниченной ответственностью «ВИЗА ТРЭВЕЛ ГРУПП» в лице Генерального директора Шипкова Дениса Юрьевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Лицензиар», с одной стороны, и общество с ограниченной ответственностью «____» в лице Генерального директора _____, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Лицензиат», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий Договор, в дальнейшем «Договор», о нижеследующем:

1. Термины и определения лицензионного договора

1.1. Секрет производства (ноу-хау)

Сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), которые собраны Лицензиаром в процессе предпринимательской деятельности в сфере оказания визовых услуг, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых Лицензиаром введен режим коммерческой тайны в составе сведений, составляющих Секрет производства (ноу-хау).

1.1.1. Сведения любого характера

Принадлежащая Лицензиару система форм, правил, рекомендаций, схем, знаний, интеллектуальных решений для ведения предпринимательской деятельности в сфере туристических услуг, которая передается Лицензиаром Лицензиату.

1.2. Лицензиар

Законный правообладатель исключительного права на Секрет производства (ноу-хау).

1.3. Лицензиат

Лицо, заключившее с Лицензиаром Договор на право получения и использования неисключительной лицензии на Секрет производства (ноу-хау).

1.4. Коммерческая тайна

Режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду. Режим конфиденциальности информации обеспечивается в соответствии со статьями 10, 11, 13 Федерального Закона от 29.07.2004 г. N 98-ФЗ «О коммерческой тайне».

1.5. Территория

Перечень городов и (или) регионов России, на территорию которых распространяется действие предоставляемой Лицензиату неисключительной лицензии, согласно условиям настоящего Договора.

1.6. Неисключительная лицензия

Предоставленное Лицензиату право использования Секрета производства (ноу-хау) на Территории, определенной настоящим Договором, с сохранением за Лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам.

1.7. Единая Интернет-платформа (Интернет-сайт www.visatravel.bz)

Совокупность логично объединенных страниц, представляющая собой рекламно-информационные ресурсы с указанием стоимости услуг Лицензиара и принадлежащая

Лицензиару. Интернет-платформа характеризуется общей идеей и общим дизайном, включает в себя набор документов, графических файлов, мультимедиа данных, программ, связанных между собой по смыслу и ссылками, которые отличаются единством оформления и тематики.

1.8. Единая рекламная политика

Рекламные действия, направленные на продажу услуг Лицензиата и Лицензиара, на поддержание имиджа и бренда компании и осуществляемые Лицензиаром централизованно, согласно строго установленным требованиям.

1.9. Единая ценовая политика

Принцип и методики определения цен, устанавливаемых Лицензиаром на услуги, оказываемые Лицензиатом.

1.10. Заявка

Интерес потенциального клиента к визовой услуге и сопутствующим товарам и услугам с указанием минимум одного контакта (телефонный номер, адрес электронной почты, ссылка на страницу в социальной сети, входящий звонок). Заявки, поступающие путём обращения потенциального клиента через единую Интернет-платформу (Интернет-сайт www.visatravel.bz), адресуются именно тому офису продаж, к которому потенциальный клиент выразил желание обратиться.

1.11. Офис продаж

Место в рамках Территории, на которой Лицензиат получил право использования неисключительной лицензии на Секрет производства (ноу-хау) в сфере оказания визовых услуг, где Лицензиат осуществляет оказание данных услуг в рамках предпринимательской деятельности с целью получения выгоды.

1.12. Визовые услуги

Услуги, оказываемые Лицензиатом в рамках предпринимательской деятельности для физических и юридических лиц, по подготовке документов для подачи в сервисно-визовые центры, Консульства иностранных государств, оказываемые Лицензиатом на основании агентского договора партнерам, а также услуги по подготовке документов для личной подачи физических лиц в сервисно-визовые центры, Консульства иностранных государств с целью получения визового въездного документа.

1.13. Система учёта клиентов

Веб-интерфейс управления взаимоотношениями с клиентами. Специальная компьютерная программа, позволяющая планировать задачи и контролировать их выполнение, вести учет заявок, клиентов, сделок с клиентами, поступление и расходование средств, осуществлять формирование договоров с клиентами.

1.14. Лицензионный взнос

Единовременное вознаграждение Лицензиара в виде определенной твердо зафиксированной в договоре суммы.

1.15. Ежемесячный роялти-платёж

Вознаграждение в виде периодических отчислений фиксированных ставок, определяемых Лицензиаром на основании собственной оценки стоимости права использования торговой марки единой франчайзинговой сети, а также направляемы на удовлетворения маркетинговых нужд бренда, увеличения его узнаваемости, которые выплачиваются Лицензиатом Лицензиару ежемесячно.

1.16. Аттестация сотрудников офиса продаж Лицензиата

Проверка уровня знаний сотрудниками офиса продукта, материалов, квалификации. Аттестация сотрудников офиса продаж является обязательной для запуска офиса продаж

Лицензиата. Аттестация сотрудников офиса продаж может быть плановой (проводится один раз в год) и внеплановой в рамках проверки соответствия работы офиса продаж Лицензиата.

1.17. Виза

Разрешительный документ, дающий право человеку на пересечение тех или иных границ. Фактическое разрешение иностранному гражданину въезд на территорию другого государства.

1.18. Авиабилет

Договор между авиакомпанией и пассажиром, предоставляющий право на услуги авиационной пассажирской перевозки, в виде именного документа установленного образца.

1.19. Отель

Заведение гостиничного типа, предоставляющее услуги по временному размещению людей с обязательным обслуживанием.

1.20. Страхование выезжающих за рубеж

Вид страхования, имеющий целью обеспечить страховой защитой граждан во время пребывания за границей, вне страны постоянного местонахождения.

1.21. Приглашение иностранного гражданина на территорию РФ (Документ)

Документ установленного образца, оформленный в электронном или бумажном виде, являющийся причиной для получения въездной визы на территорию РФ.

1.22. Мобильная биометрия

Услуга, позволяющая принять заявления на въездную визу в страны Шенгенского соглашения, предусматривающая сдачу биометрических данных в офисе продаж визовых услуг Лицензиата.

1.23. Сертификат допуска офиса продаж

Документ, выдаваемый Лицензиару при условии выполнения требований и стандартов обучения персонала Лицензиата, а также требований к визуальному соответствию офиса продаж, указанных в брендбуке Лицензиара.

2. Предмет договора

2.1. По настоящему Договору Лицензиар обязуется предоставить Лицензиату за вознаграждение и на указанный в Договоре срок право на использование в предпринимательской деятельности Лицензиата принадлежащего Лицензиару Секрета производства (ноу-хау), при помощи которого Лицензиат намерен извлекать прибыль от оказания визовых услуг.

2.2. Состав передаваемого Секрета производства (ноу-хау) закреплён в Приложении №1 к настоящему Договору.

2.3. Лицензия, выдаваемая Лицензиату по настоящему Договору, является неисключительной, то есть за Лицензиаром сохраняется право выдачи лицензий другим лицам, а также право самостоятельного использования и применения ноу-хау в своей предпринимательской деятельности.

2.4. Лицензиат вправе использовать Секрет производства (ноу-хау) Лицензиара в рамках полученной неисключительной лицензии только на следующей Территории - _____, в рамках одного офиса продаж.

2.5. Лицензия по настоящему Договору выдается Лицензиату для использования Секрета производства (ноу-хау) Лицензиара в рамках одного офиса продаж визовых услуг. Если Лицензиат пожелает использовать Секрет производства (ноу-хау) Лицензиара более чем в одном офисе продаж визовых услуг, то Стороны договорились

заключить об этом отдельный договор или дополнительное соглашение к настоящему Договору, в котором будут согласованы стоимость и условия предоставления права использования Лицензиату Секрета производства (ноу-хау) Лицензиара в двух (или более) офисах продаж визовых услуг.

2.6. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания Сторонами.

2.7. Лицензия по настоящему Договору выдается сроком на **2 (два)** года с правом последующей пролонгации срока действия лицензии. Пролонгация срока действия лицензии производится по письменному соглашению Сторон. При этом Стороны договорились, что при пролонгации срока действия лицензии, Лицензиат освобождается от обязанности по уплате лицензионного взноса за новый период действия лицензии.

3. Права и обязанности сторон

3.1. Лицензиар обязан:

3.1.1. После зачисления денежных средств на счет Лицензиара передать Лицензиату техническую и коммерческую документацию и иную информацию, составляющую Секрет производства (ноу-хау), которая необходима Лицензиату для осуществления прав, предоставленных ему по настоящему Договору, по акту приема-передачи (Приложение №2 к настоящему Договору), в течение 15 дней.

3.1.2. В течение действия настоящего Договора дистанционно (путем консультаций по электронной почте) оказывать помощь по использованию Секрета производства (ноу-хау).

3.1.3. Создать для Лицензиата электронную почту с доменом «@visatravel.bz» для ведения Лицензиатом деловой переписки.

3.1.4. Отправить Лицензиату данные по вновь созданной электронной почте (п. 3.1.3. настоящего Договора), включающие сам адрес электронной почты и пароль для доступа к ней, на адрес электронной почты, указанный в реквизитах Лицензиата (раздел 14 настоящего Договора).

3.1.5. Лицензиар должен обеспечить соблюдение Федерального закона от 27.07.2006 г. N 152-ФЗ «О персональных данных».

3.2. Лицензиар вправе:

3.2.1. Контролировать качество услуг, оказываемых Лицензиатом на основании настоящего Договора, путём ведения записи телефонных разговоров Лицензиата с Лицензиаром, а также путём использования методики «тайный покупатель», подразумевающей обращение работника/представителя Лицензиара к Лицензиату под видом клиента, желающего приобрести/заказать визовую услугу. Во время использования методики «тайный покупатель» Лицензиар вправе вести аудио/видео запись общения с Лицензиатом.

3.2.2. Контролировать уровень знаний сотрудников офиса продаж Лицензиата (знания продукта, стандартов и регламентов Секрета производства (ноу-хау), процедуры оформления визовых документов, сроках. Список не является окончательным и может быть расширен в зависимости от конкретного запроса).

3.2.3. Осуществлять обновления и дополнения документов, составляющих Секрета производства (ноу-хау). При этом Лицензиар направляет новый документ в электронном виде на адрес электронной почты указанный в разделе 14 настоящего договора.

3.2.4. В случае выполнения условий, указанных в п. 3.3.1. Договора, а именно:

- перед запуском офиса продаж провести аттестацию сотрудников, согласно требованиям, установленным Лицензиаром;

- обеспечить минимальный штат постоянно находящихся сотрудников в офисе продаж не менее одного сотрудника;
- согласовать с Лицензиаром график работы офиса продаж и обеспечить бесперебойную работу офиса продаж согласно утвержденному графику с присутствием в офисе продаж минимум одного аттестованного сотрудника

Лицензиар вправе выдать Лицензиату сертификат допуска офиса продаж, который гарантирует соответствие оказываемых услуг требованиям Лицензиара.

3.3. Лицензиат обязан:

3.3.1. Обеспечивать соответствие качества оказываемых им на основании настоящего Договора услуг качеству аналогичных услуг, осуществляемых Лицензиаром:

- Перед запуском офиса продаж провести аттестацию сотрудников, согласно требованиям, установленных Лицензиаром.
- Обеспечить минимальный штат постоянно находящихся сотрудников в офисе продаж не менее одного аттестованного Лицензиаром сотрудника.
- Согласовать с Лицензиаром график работы офиса продаж и обеспечить бесперебойную работу офиса продаж согласно утвержденному графику, с присутствием в офисе продаж минимум одного аттестованного сотрудника
- Максимальное соответствие предоставляемой услуги требованиям потребителя: документы оформлены верно, виза получена в обозначенные договором сроки, в установленную страну.
- Обеспечить размещение в офисе продаж логотип «Visa Travel» согласно требованиям, описанным в Бренд буке Лицензиара, при этом минимальные требованиями являются вывеска внутри помещения, брендинг помещения (обрамление минимум одной стены в корпоративном стиле), навигация внутри помещения в случаях если визовый центр находится на территории офисного центра, график работы с логотипом Visa Travel на входе в офис продаж.
- Предоставить гарантии на оказание визовых услуг.
- Сотрудникам офиса продаж Лицензиата необходимо посещать вебинары (онлайн семинары) Лицензиара в минимальном размере 2 (два) раза в месяц, в случае невозможности присутствия сотрудников офиса продаж Лицензиата, Лицензиат уведомляет об этом Лицензиара заблаговременно до начала вебинара, при этом Лицензиар после окончания вебинара направляет Лицензиату ссылку на запись вебинара, а Лицензиат обеспечивает просмотр записей сотрудниками офиса продаж.
- Обеспечить сохранности документов, предоставляемых клиентом для оформления виз.
- При работе с заявкой на оказание визовых услуг сотрудники Лицензиата должны общаться в рамках скриптов (сценариев) общения, разработанных Лицензиаром, в частности онлайн-заявки с Интернет-платформы Лицензиара visatravel.bz должны быть обработаны в течение 15-ти минут с момента обращения потенциального клиента через любые доступные корпоративные ресурсы (социальные сети, интернет платформы и т.д.)
- Сотрудники Лицензиата обязаны сообщать только достоверную информацию, которая подтверждена данными из официальных источников.
- При работе с заявкой на оказание визовых услуг сотрудники Лицензиата должны общаться в рамках скриптов (сценариев) общения, разработанных Лицензиаром.
- При работе с системой учёта клиентов и единой Интернет-платформой (Интернет-сайт www.visatravel.bz) использовать заявки, адресованные точке продаж Лицензиата.

- Предпринимательская деятельность Лицензиата должна осуществляться в соответствии с законом Российской Федерации от 07.02.1992г. N 2300-1 «О защите прав потребителей» (в тех случаях, когда клиентом является физическое лицо, заказывающее (приобретающее) услугу для личных, семейных и иных целей, не связанных с предпринимательской деятельностью).

- Вести с Лицензиатом единую ценовую политику, оказывать услуги по ценам приведенные на интернет платформе visatravel.bz.

3.3.2. Соблюдать инструкции и указания Лицензиара, направленные на обеспечение корректного использования Лицензиатом Секрета производства (ноу-хау) Лицензиара в рамках полученной неисключительной лицензии.

3.3.3. Не разглашать Секрет производства (ноу-хау) и другую конфиденциальную информацию Лицензиара третьим лицам. Под конфиденциальной информацией Сторонами понимаются сведения, составляющие персональные данные.

3.3.4. Выплатить в порядке и в сроки, предусмотренные настоящим Договором, вознаграждение Лицензиару за право использования Секрета производства (ноу-хау), полученное Лицензиатом в рамках неисключительной лицензии по настоящему Договору.

3.3.5. Вести всю деловую переписку по настоящему Договору, используя адрес электронной почты, созданный Лицензиаром в соответствии с п. 3.1.3 настоящего Договора. До того момента, когда Лицензиар исполнит свое обязательство, предусмотренное п. 3.1.3. настоящего Договора, Лицензиат обязуется вести всю деловую переписку по настоящему Договору, используя адрес электронной почты, указанный в реквизитах Лицензиата (раздел 14 настоящего Договора).

3.3.6. Использовать только Единую Интернет-платформу (Интернет-сайт www.visatravel.bz), которую предоставляет Лицензиар, для продвижения своих услуг.

3.3.7. Вести единую с Лицензиаром рекламную политику, а именно:

- использовать фирменного стиля компании строго по правилам, описанным в брендбуке Лицензиара;
- соблюдать установленной Лицензиаром программы лояльности клиентов и участие в срочных акциях Лицензиара;
- соблюдать корпоративных правил общения с клиентами и партнерами;
- согласовать с Лицензиаром текстовой и графической информации, публикуемой в печатных изданиях, средствах массовой информации, на офлайн-площадках, Интернет-порталах и других ресурсах;
- согласовать с Лицензиаром проведения промоакций и мероприятий;
- использовать Интернет-платформ для привлечения клиентов, а именно: visatravel.bz;
- поддерживать деловую репутацию компании;

3.3.8. При осуществлении предпринимательской деятельности использовать систему учёта клиентов, разработанную Лицензиаром, а именно:

- заносить все заявки в систему учёта клиентов;
- заносить все договоры, заключенные между Лицензиатом и его клиентами, а также фиксировать поступление денежных средств;

3.3.9. Оказывать клиентам дополнительные услуги, на которые они могли бы рассчитывать, заказывая услугу непосредственно у Лицензиара (страхование выезжающих за рубеж, бронирование и покупка авиабилетов, бронирование и заказ номеров в отелях);

3.3.10. Стороны пришли к соглашению, что предоставление от Лицензиата каких-либо регулярных отчетов Лицензиару об использовании Секрета производства (ноу-хау) не требуется. В случае необходимости получения отчета Лицензиата, Лицензиар письменно его запросит, а Лицензиат предоставит его в течение **5 (пяти)** рабочих дней.

3.4. Лицензиат не вправе:

3.4.1. Предоставлять сублицензионные договоры в пользу третьих лиц.

3.4.2. Вести предпринимательскую деятельность с использованием Секрета производства (ноу-хау) и средств индивидуализации Лицензиара вне Территории, предусмотренной п.2.4 настоящего Договора.

3.4.3. Вести работу с потенциальными клиентами, проявившими заинтересованность в получении данных услуг, однако оставившими заявку на единой Интернет-платформе (Интернет-сайт www.visatravel.bz) с указанием другой точки продаж независимо от города присутствия.

3.5. Стороны обязуются:

3.5.1. Соблюдать все взаимные обязательства, принятые на себя настоящим Договором.

4. Размер, сроки и порядок уплаты вознаграждения

4.1.1. Сумма вознаграждения по настоящему Договору складывается из лицензионного взноса и ежемесячных роялти-платежей.

4.1.2. Размер лицензионного взноса составляет _____ (тысяч) рублей единовременно за весь период использования Секрета производства (ноу-хау) в рамках действия настоящего Договора. При достижении соглашения Сторон о пролонгации Лицензиаром на новый срок действия лицензии на право использования Лицензиатом Секрета производства (ноу-хау), Лицензиат освобождается от обязанности по уплате лицензионного взноса за новый период действия лицензии.

4.1.3. Размер ежемесячных роялти-платежей составляет: 15000,00 (пятнадцать тысяч) рублей. Роялти-платеж выплачивается на третий месяц с момента подписания договора.

4.2. Порядок и сроки уплаты вознаграждения по Договору.

4.2.1. Лицензионный взнос уплачивается не позднее 5 (пяти) календарных дней с даты подписания настоящего Договора.

4.2.2. Ежемесячные роялти-платежи уплачиваются не позднее 25-го (двадцать пятого) числа каждого месяца, за который уплачивается роялти. В случае если 25-е (двадцать пятое) число месяца приходится на выходной либо праздничный день, надлежащей датой платежа будет считаться ближайший рабочий (банковский) день, следующий за выходным либо праздничным днем.

5. Обеспечение конфиденциальности

5.1. Лицензиат гарантирует сохранение конфиденциальности документации, информации, знаний и опыта, составляющих Секрет производства (ноу-хау), полученных от Лицензиара.

5.2. С переданной документацией и информацией будут ознакомлены только те лица из персонала Лицензиата, которые непосредственно связаны с оказанием визовых услуг.

5.3. В целях проверки соблюдения Лицензиатом требований п.п. 5.1-5.2 настоящего Договора, Лицензиар имеет право использовать меры, предусмотренные пунктом 3.2.1. настоящего Договора.

6. Ответственность Сторон

6.1. За нарушение сроков оплаты (п. 4.2.1-4.2.2. Договора) Лицензиар вправе требовать с Лицензиата уплаты неустойки (пени) в размере 1% (один процент) от неуплаченной суммы за каждый день просрочки.

6.2. За несоблюдение п.п. 3.3.1-3.3.2,3.3.4. -3.3.10., а также п.п. 3.4.1. - 3.4.3., п. 6.6. и п.п. 12.2. настоящего Договора Лицензиар вправе требовать с Лицензиата уплаты штрафа в размере 50 000,00 (пятьдесят тысяч) рублей за каждый подтвержденный случай несоблюдения данного пункта Договора.

6.3. За разглашение третьим лицам сведений, составляющих Секрет производства (ноу-хау), право использования, которого предоставлено Лицензиату по настоящему Договору, Лицензиат по требованию Лицензиара обязан возместить Лицензиару причиненные таким разглашением убытки, а также уплатить штраф в размере 100 000,00 (сто тысяч) рублей.

6.4. Если Договор потеряет силу до истечения срока его действия вследствие нарушения Договора Лицензиатом, то Лицензиат лишается права оказывать визовые услуги на основе неисключительной лицензии, переданной настоящим Договором, равно как использовать Секрет производства (ноу-хау) в любой иной форме. Лицензиат обязан возвратить Лицензиару всю переданную коммерческую информацию путем подписания акта приема-передачи коммерческой информации, в противном случае Лицензиар приобретает право наложения на Лицензиата дополнительных штрафных санкций в четырёхкратном размере стоимости лицензии приобретаемой по данному договору.

6.5. В случае, когда Договор потеряет силу, Лицензиат теряет право использования Секрета производства (ноу-хау) в любой иной форме, в случае если Лицензиат продолжает использование Секрета производства или ведет аналогичную деятельность с использованием секрета производства, полученного от Лицензиара, Лицензиар приобретает право наложения на Лицензиата дополнительных штрафных санкций в размере пяти стоимостей лицензионных взносов за выданную лицензию по данному Договору.

6.6. В случае, если Лицензиар при проверке выявляет несоответствие знаний сотрудников точки продаж Лицензиата, Лицензиат обязан в течении 5 (пять) дней с момента выявления несоответствия провести переаттестацию сотрудников офиса продаж, при повторном нарушении Лицензиат вправе приостановить действие лицензии до устранения нарушения.

6.7. В случае, если при приостановлении действия лицензии Лицензиат продолжает реализацию услуг на основании Секрета производства (ноу-хау), Лицензиар приобретает право наложения штрафа в размере 100 000,00 (сто тысяч) рублей.

6.8. В случае если Договор потеряет силу до истечения срока его действия, а именно в период с первого месяца до двенадцатого месяца с момента подписания настоящего Договора, вследствие расторжения Договора по инициативе Лицензиата, а также в следствии нарушения условий Договора Лицензиатом, то Лицензиат лишается права оказывать визовые услуги, а также использовать Секрет производства (ноу-хау) в любой иной форме; Лицензиат обязан возвратить Лицензиару всю переданную коммерческую информацию путем подписания акта приема-передачи коммерческой информации, при этом Лицензиат обязан уплатить штраф за расторжение договора в размере 50 % (пятьдесят) от размера стоимости лицензии по настоящему Договору.

6.8.1. В случае если Договор потеряет силу до истечения срока его действия, а именно в период с тринадцатого месяца с момента подписания настоящего Договора, вследствие расторжения Договора по инициативе Лицензиата, а также в следствии нарушения

условий Договора Лицензиатом, то Лицензиат лишается права оказывать визовые услуги, а также использовать Секрет производства (ноу-хау) в любой иной форме; Лицензиат обязан возвратить Лицензиару всю переданную коммерческую информацию путем подписания акта приема-передачи коммерческой информации, при этом Лицензиат обязан уплатить штраф за расторжение договора в размере 30 000 (тридцать тысяч) рублей.

6.9. Во всех других случаях неисполнения обязательств по Договору Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, включая меры ответственности, предусмотренные статьями 1253, 1472 Гражданского кодекса Российской Федерации.

7. Форс-мажор

7.1. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору при возникновении непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств, под которыми понимаются: запретительные действия органов власти, гражданские волнения, эпидемии, блокада, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары или другие стихийные бедствия.

7.2. В случае наступления этих обстоятельств, Сторона обязана в течение 3-х (трех) дней уведомить об этом другую Сторону.

8. Гарантии и ответственность

8.1. Лицензиар гарантирует, что он имеет законное право предоставлять лицензию на право использования Секрета производства (ноу-хау), предусмотренного настоящим Договором.

8.2. Сторона, которая не выполнила обязательства настоящего Договора, обязана возместить другой Стороне понесенные ею в связи с этим невыполнением прямые убытки.

9. Изменение и досрочное расторжение Договора

9.1. Все изменения и дополнения к Договору действительны, если совершены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.

9.2. Соответствующие дополнительные соглашения Сторон являются неотъемлемой частью Договора.

9.3. Договор может быть досрочно расторгнут по соглашению Сторон либо по требованию одной из Сторон по основаниям и в порядке, предусмотренным действующим законодательством Российской Федерации, при этом возврат лицензионного взноса, а также роялти-платежей не предусмотрен.

9.4. Договор может быть досрочно расторгнут Лицензиатом в случае систематических нарушений Лицензиатом п.п. 3.3.1-3.3.10. а также п.п. 3.4.1. - 3.4.2., 4.2.1-4.2.3. и п.п. 12.2. настоящего Договора.

9.5. В случае досрочного расторжения договора, Лицензиат возвращает Лицензиару сертификат допуска офиса продаж.

10. Разрешение споров

10.1. Стороны будут стремиться к разрешению всех возможных споров и разногласий, которые могут возникнуть по Договору или в связи с ним, путём переговоров.

10.2. Споры, не урегулированные путём переговоров, передаются на рассмотрение в Арбитражный суд Тульской области.

11. Право Лицензиата заключить настоящий Договор на новый срок

11.1. Лицензиат, надлежащим образом исполняющий свои обязанности, по истечении срока настоящего Договора имеет приоритетное право на его заключение на новый срок на тех же условиях, без оплаты лицензионного взноса.

11.2. Лицензиар вправе отказаться в заключении лицензионного договора по передаче Секрета производства (ноу-хау) на новый срок в случае систематических нарушений Лицензиатом п.п.4.2.1. -4.2.2. Договора, а также в случае нарушений п.п. 3.3.1-3.3.10. и 3.4.1. - 3.4.3., а также п.п.12.2. настоящего Договора.

12. Реклама

12.1. Стороны могут проводить рекламные кампании офиса продаж на Территории самостоятельно за свой счет и (или) совместно.

12.2. Лицензиат обязан предварительно согласовывать с Лицензиаром условия проведения им рекламной кампании офиса продаж на отведенной Территории.

13. Заключительные положения

13.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания.

13.2. Договор составлен в **2 (двух)** экземплярах, имеющих равную юридическую силу.

13.3. Приложение №1 – состав сведений, составляющих перечень Секрета производства (ноу-хау); Приложение № 2 - акт передачи технической документации и коммерческой информации, составляющей Секрет производства (ноу-хау), которые являются неотъемлемой частью Договора.

13.4. Во всем ином, не урегулированном в настоящем Договоре, Стороны будут руководствоваться нормами действующего Гражданского законодательства Российской Федерации.

14. Юридические адреса и банковские реквизиты Сторон

Лицензиар:

ООО "ВИЗА ТРЭВЕЛ ГРУПП"

Юридический адрес: 300034, г. Тула, ул. Демонстрации, д. 38В, помещение 23

Почтовый адрес: 300034, г. Тула, ул. Демонстрации, д. 38В, помещение 23

ИНН 7107107091/КПП 710601001

ОГРН 1157154013609

р/с 40702810366000000568

в ПАО Сбербанк

БИК 047003608

к/с 30101810300000000608

Телефон: 8(499) 322-91-42

E-mail: account@visatravel.bz

От Лицензиара

Генеральный директор

ООО "ВИЗА ТРЭВЕЛ ГРУПП"

_____ / Шипков Д.Ю.

МП

Лицензиат

« »

Юридический адрес:

Почтовый адрес:

ИНН/КПП

ОГРН

р/с

к/с

БИК

Телефон:

E-mail:

От Лицензиата

Генеральный директор

« »

_____ /

МП