

г. Казань

«___» _____ 2018 г.

Общество с ограниченной ответственностью «ПЕРВЫЙ ВИЗОВЫЙ ЦЕНТР», в лице генерального директора Захарова Артема Юрьевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Лицензиар», с одной стороны и _____, в лице _____, действующей на основании _____, именуемое в дальнейшем «Лицензиат» с другой стороны, далее совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИЦЕНЗИОННОГО ДОГОВОРА

1.1. Секрет производства (ноу-хау) – по настоящему Договору это сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), которые собраны Лицензиаром в процессе предпринимательской деятельности в сфере оказания туристических услуг и 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.

1.1.1. Сведения любого характера – в настоящем Договоре это 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 – в настоящем Договоре это 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.

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 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. Заявка – это интерес потенциального клиента к туристическому продукту и сопутствующих товаров, услуг, с указанием минимум одного контакта (телефонный номер, адрес электронной почты, ссылки на страницу в социальной сети, аккаунт в «Skype», входящий звонок).

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 из оказания визовых услуг, используя принадлежащие Лицензиару исключительные права, являющиеся предметом настоящего Договора.

2.2. В состав секрета производства (ноу-хау), передаваемого в соответствии с п.2.1 настоящего Договора, входят:

2.2.1. Стажировка Лицензиата, состоящая из трех этапов, включающая: обучение обработки входящих заявок, обучение продажам в офисе, работе с CRM-системой Лицензиара и обучение визовому

продукту и нюансам деятельности агентства визовой поддержки. Такая стажировка проводится не позднее 4 недель с момента заключения настоящего Договора по месту нахождения головного офиса Лицензиара в г. Казань, либо удаленно с использованием системы «Skype».

2.2.2. Инструкция по подбору подходящего офиса;

2.2.3. Примеры для оформления офиса (Брендбук);

2.2.4. Список необходимой мебели и орг. техники;

2.2.5. Создание одностраничного сайта в сети интернет, направленного на продвижение услуг Лицензиата в городе по адресу места нахождения Лицензиата;

2.2.6. Настройка в сети Интернет контекстной рекламы;

2.2.7. Передача инструкций и необходимых макетов для офлайн продвижения (продвижения услуг на рынке без использования сети Интернет);

2.2.8. Подробные инструкции по найму персонала;

2.2.9. Должностные инструкции для всех категорий сотрудников;

2.2.10. Создание группы в соц. Сети «ВКонтакте»;

2.2.11. Проведение Лицензиаром Skype-сессий для дистанционного обучения сотрудников Лицензиата

2.2.12. Дистанционная интеграция CRM-системы Лицензиара;

2.2.13. Размещение информации об офисе Лицензиата на главном сайте Лицензиара;

2.2.14. Организация потока потенциальных кандидатов для собеседований, но не более 20 человек, в течение трех недель с момента заключения договора аренды офисного помещения. При этом поток кандидатов исчисляется отправленными Лицензиаром резюме на электронную почту Лицензиата, указанную либо в реквизитах Лицензиата (раздел 12 настоящего договора), либо на вновь созданную электронную почту (п. 3.1.3. настоящего Договора). Лицензиаты обязаны связаться с потенциальными кандидатами в заранее назначенное Лицензиаром время, а также дать обратную связь Лицензиару по каждому кандидату;

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

2.4. Лицензиат вправе использовать принадлежащее Лицензиару неисключительное право на секрет производства (ноу-хау) исключительно на территории _____

2.5. Лицензия по настоящему Договору выдается Лицензиату на открытие офиса продаж туристического продукта. В случае, если Лицензиат пожелает открыть по настоящей Лицензии более 1 (одного) офиса продаж туристического продукта, Стороны договорились заключить об этом отдельный договор, либо дополнительное соглашение к настоящему Договору, в котором будут согласованы стоимость и условия открытия офиса продаж туристического продукта.

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

2.7. Лицензия по настоящему Договору выдается сроком на 1 год. Срок ее действия автоматически продлевается на аналогичный срок, если ни одна из сторон не уведомит другую об отказе от Договора за 30 календарных дней до даты прекращения его действия.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Лицензиар обязан:

3.1.1. После прохождения обучения, предусмотренного п. 4.1 настоящего Договора, 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.

3.1.2. В течение действия настоящего Договора дистанционно оказывать помощь по использованию секрета производства (ноу-хау) по письменному запросу Лицензиата;

3.1.3. Создать для Лицензиата электронную почту с доменом «@visa-prosto.com» для ведения Лицензиатом деловой переписки в соответствии с п. 3.3.5. настоящего Договора.

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, указанной в реквизитах Лицензиата (раздел 12 настоящего Договора).

3.2. Лицензиат вправе:

3.2.1. Использовать секрет производства (ноу-хау) в своей коммерческой деятельности, исключая право заключения сублицензионного договора, договора аренды, передачи, либо любого иного отчуждения прав на секрет производства (ноу-хау) в пользу третьих лиц;

3.3. Лицензиат обязуется:

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

3.3.2. Соблюдать инструкции и указания Лицензиара, направленные на обеспечение соответствия характера, способов и условий использования исключительного права на секрет производства тому, как он используется Лицензиаром.

3.3.3. Не разглашать секрет производства Лицензиара и другую полученную от него конфиденциальную коммерческую информацию;

3.3.4. Выплатить вознаграждение Лицензиару за право на неисключительную Лицензию в порядке и сроки, предусмотренные настоящим Договором.

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 12 настоящего Договора).

3.3.6. Предоставлять Лицензиару в электронном виде на электронную почту, указанную в разделе 12 Договора, отчет по продажам, осуществляемым Лицензиатом на основании Лицензии, переданной по настоящему Договору 1 раз в 7 дней;

3.3.7. Оказывать Лицензиару содействие в выявлении лиц, использующих товарный знак (знак обслуживания) «Первый визовый центр» (Свидетельство №643564) либо фирменное наименование Лицензиара без правовых оснований, а также предпринимать действия, необходимые для прекращения незаконного использования третьими лицами товарного знака Лицензиара, включая, в том числе, действия по установлению данных лица, нарушающего права Лицензиара (ИНН, ОГРН, адрес места нахождения), действия по фиксации факта нарушения прав Лицензиара, действия по уведомлению виновного лица о факте нарушения прав Лицензиара.

3.4. Лицензиат не вправе:

3.4.1. Без получения письменного одобрения, заключать сублицензионные, субконцессионные, либо любые иные гражданско-правовые сделки, договоры аренды, передачи, либо любого иного отчуждения права на секрет производства (ноу-хау), предоставленное Лицензиату в рамках действия настоящего Договора 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.

3.5. Стороны обязуются:

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

4. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В ОСВОЕНИИ СЕКРЕТА ПРОИЗВОДСТВА

4.1. Лицензиар по письменной просьбе Лицензиата проводит бесплатный курс обучения в центральном офисе в г. Казань или дистанционно в сети интернет (в исполнение пп. 2.2.1-2.2.4 настоящего Договора). Курс включает в себя:

- Общую информацию о визовом рынке, включающую в себя терминологию, описания деятельности агентства визовой поддержки.
- Инструкцию по началу деятельности по франшизе Первый Визовый Центр (план открытия), включающая в себя:

а) мониторинг торговой территории в городе по заданным критериям

б) проведение переговоров с арендодателями

в) регистрация юридического лица, регистрация кассы, открытие расчетного счета, ООО или ИП, налогообложение

г) заказ мебели и прочего оборудования для офиса

- д) заказ рекламной атрибутики для открытия Первого Визового Центра по бренд буку
- е) набор менеджеров: поиск, проведение собеседований, отбор
- ж) подключение, установка и настройка программного и IT оборудования
- з) подключение к корпоративному сайту и группам в социальных сетях
- и) подключение и настройка CRM
- к) консультация по использованию сервисов по продажам авиабилетов, бронированию отелей, взаимодействию со страховой компанией
- л) обучение линейного персонала
- м) уголок потребителя
- н) подготовка и запуск рекламной кампании
 - Тонкости при открытии Первого Визового Центра
 - Описание работы с персоналом и структуры компании включающее в себя:
- а) набор персонала, собеседование
- б) заработная плата, мотивация (материальная-нематериальная), стимулирование, контроль.
- в) повышение экспертности персонала
 - Описание деятельности в маркетинге и рекламе, включающее в себя:
- а) контекстная реклама в поисковых системах «Яндекс Директ» и «Гугл Эдвордс»
- б) реклама в социальных сетях
- в) интернет-площадки
- г) оффлайн акции, подарки (примеры)
- д) дисконтная программа
- е) листовки, билборды, реклама в прессе, реклама на транспорте.
- ж) партнерские программы.
- з) почтовая и смс-рассылка
- и) триггеры доверия, «подсказки», стимулирующие покупку
- к) «сарафанное радио», резонанс
- л) навигация по территории
- м) описание визовых услуг, понятия и тонкости
 - План продаж (воронка продаж)
 - Поисковые системы
 - Скрипты продаж
 - Работа с сайтом: Прием и обработка заявок
 - Работа в CRM
 - Договор с клиентом
 - Регламенты работы менеджеров
 - Дополнительные продажи, нацеленные на увеличение прибыли, включающие в себя такие элементы, как:
- а) наценка
- б) продажа авиа и ж/д билетов;
- в) услуги трансфера;
- г) оформление страховых полисов;
- д) подготовка документов для оформления загранпаспортов;
- е) реализация подарочных сертификатов;
- ж) аренда автомобилей;
- з) подготовка документов для оформления вида на жительство в Латвию.
 - Эквайринг
 - Работа с базой, постпродажное обслуживание.
 - Работа с претензией.

4.2. Выезд команды открытия Лицензиара на место нахождения Лицензиата за счет Лицензиата (при условии оплаты Лицензиатом проезда и проживания) для решения конкретных задач, возникших в процессе ведения предпринимательской деятельности в случае, если данные задачи не удалось решить дистанционно (при возникновении подобных задач Лицензиат обязан немедленно письменно извещать Лицензиара). О необходимости выезда команды открытия Лицензиат обязан уведомить

Лицензиара не менее, чем за 10 дней до предполагаемой даты выезда;

4.3. Количество специалистов, командируемых в соответствии с условиями настоящего Договора, их специальности, сроки, а также другие условия обучения и командирования согласовываются и оформляются между Сторонами в каждом конкретном случае.

4.4. Лицензиар осуществляет техническое содействие в получении не более 100 (ста) заявок от потенциальных клиентов в течение трех месяцев, но после запуска работы офиса Лицензиата и после письменного извещения Лицензиара о запуске офиса.

4.5. На срок действия настоящего Договора Лицензиар предоставляет Лицензиату доступ к собственной CRM – системе, оплата доступа производится Лицензиатом согласно тарифам по реквизитам Лицензиара указанным в настоящем договоре.

5. РАЗМЕР, СРОКИ И ПОРЯДОК УПЛАТЫ ЛИЦЕНЗИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

5.1.1. Размер паушального взноса составляет _____ (_____ тысяч) рублей;

5.1.2. Размер ежемесячных роялти-платежей _____ (_____) рублей; Роялти-платеж выплачивается по прошествии 2–х месяцев с момента подписания договора.

5.2. Лицензионное вознаграждение уплачивается в следующем порядке и сроки:

5.2.1. Паушальный взнос уплачивается не позднее 3 (трех) календарных дней с даты подписания настоящего Договора.

5.2.2. Ежемесячные роялти-платежи уплачиваются не позднее 7-го числа каждого месяца, предшествующего месяцу, за который уплачивается роялти. В случае, если 7-е число месяца приходится на выходной либо праздничный день, надлежащей датой платежа будет считаться ближайший рабочий (банковский) день, следующий за выходным либо праздничным днем.

5.3. Все расчеты по Договору производятся путем перечисления денежных средств на указанный Лицензиаром расчетный счет, либо внесением денежных средств непосредственно в кассу Лицензиара. Обязательства Лицензиата по оплате считаются исполненными на дату зачисления денежных средств на расчетный счет Лицензиара, либо внесения их непосредственно в кассу.

6. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

6.1. Лицензиат гарантирует сохранение конфиденциальности документации, информации, знаний и опыта, составляющие секрет производства (ноу-хау) полученных от Лицензиара.

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

6.3. Лицензиату и его сотрудникам запрещается разглашать либо передавать как в письменной, так и устной форме в пользу третьих лиц любые сведения, касающиеся своего сотрудничества с Лицензиаром, в том числе касающиеся любых условий настоящего Договора, размера своей прибыли, передавать личные и контактные данные сотрудников Лицензиара, их качественные и профессиональные характеристики, передавать в пользу третьих лиц собственную оценку деятельности Лицензиара, связанную с исполнением настоящего Договора.

6.4. В случае разглашения сведений, содержащих секрет производства (ноу-хау), либо нарушения требований, предусмотренных п.6.3 настоящего Договора, Лицензиат обязан возместить Лицензиару неустойку в размере 350 000 (Триста пятьдесят тысяч) рублей, при этом за Лицензиаром сохраняется право на использование санкций, предусмотренных п.10.3.

6.5. Для проверки соблюдения Лицензиатом требований п.п. 6.1-6.3 настоящего Договора, Лицензиар имеет право использовать систему «тайного покупателя» – осуществлять звонки в офис Лицензиата от имени клиентов и производить аудиозапись соответствующих телефонных переговоров для проверки соблюдения стандартов качества обслуживания клиентов и нераспространения собственной оценки деятельности Лицензиара.

7. ГАРАНТИИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

7.1. Лицензиар гарантирует, что он имеет законное право предоставлять секрет производства (ноу-

хау), предусмотренный настоящим Договором.

7.2. Лицензиар гарантирует комплектность, правильность и надлежащее качество изготовления технической документации и других материалов, переданных Лицензиату.

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

7.4. За нарушение сроков оплаты (п.5.2) Лицензиар вправе требовать с Лицензиата уплаты неустойки (пени) в размере 0,5 процентов от неуплаченной суммы за каждый день просрочки.

7.5. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы. Под обстоятельствами непреодолимой силы понимаются обстоятельства, возникшие после заключения настоящего Договора в результате событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами.

7.6. К обстоятельствам непреодолимого характера относятся: наводнение, пожар, землетрясение или иные явления природы, а также войны, военные действия, акты или действия государственных органов и любые другие обстоятельства вне разумного контроля Сторон.

7.7. При наступлении указанных в п. 7.6 обстоятельств, Сторона должна без промедления известить о них в письменной форме другую Сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также, по возможности, оценку их влияния на возможность исполнения Стороной своих обязательств по настоящему Договору и срок исполнения обязательств.

7.8. При прекращении указанных в п. 7.6 обстоятельств, Сторона должна без промедления известить об этом другую Сторону в письменном виде. В извещении должен быть указан срок, в который предполагается исполнить обязательства по настоящему Договору.

7.9. Если Сторона не направит или несвоевременно направит извещение, предусмотренное пунктами 7.7 и 7.8, то она обязана возместить другой Стороне убытки, причиненные не извещением или несвоевременным извещением.

7.10. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства, указанные в п. 7.6, должна в течение разумного срока передать другой Стороне по ее просьбе удостоверение торговой палаты или иной компетентной организации соответствующей страны о наличии этих обстоятельств.

7.11. В случаях, предусмотренных в п. 7.6, срок выполнения обязательств по настоящему Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия.

7.12. В случаях, когда указанные в п. 7.6 обстоятельства и их последствия продолжают действовать более шести месяцев или, когда при наступлении данных обстоятельств становится ясным, что они и их последствия будут действовать более этого срока, Стороны в возможно более короткий срок должны провести переговоры с целью нахождения приемлемых для них альтернативных способов исполнения настоящего Договора и достижения соответствующей договоренности. При этом любая Сторона вправе отказаться от дальнейшего исполнения настоящего Договора. В этом случае у Лицензиара не возникает обязанности вернуть Лицензиату полученное по настоящему Договору. Убытки возмещению не подлежат.

7.13. В случае, если Лицензиат пропустил стажировку, поименованную в п.2.2.1 настоящего Договора, при условии его надлежащего уведомления, обязательства, предусмотренные п.2.2.1 настоящего Договора, считаются исполненными Лицензиаром в полном объеме.

7.14. 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.

8. ПОРЯДОК ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

8.1. По факту выполнения Лицензиаром каждого из обязательств, предусмотренных и поименованных в пп. 2.2.1-2.2.14 настоящего Договора, Стороны подписывают акт об исполнении обязательств, подписание которого со стороны Лицензиата означает, что соответствующее обязательство выполнено в полном объеме, и Лицензиат претензий к качеству и полноте выполненных обязательств

не имеет.

8.2. Стороны договорились, что в случае, если Лицензиат, без уважительных причин, в течение срока, превышающего три рабочих дня со дня предоставления ему соответствующего акта, предусмотренного п. 8.1 настоящего Договора на подписание, уклонился от его подписания, и при этом не представил Лицензиару в письменной форме возражение или претензию относительно исполнения обязательств, то соответствующее обязательство считается исполненным в полном объеме.

9. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

9.1. В случае возникновения споров между Лицензиаром и Лицензиатом по вопросам, предусмотренным настоящим Договором или в связи с ним, Стороны примут все меры к разрешению их путем переговоров.

9.2. В случае невозможности разрешения спора путем переговоров, он подлежит разрешению в арбитражном суде по месту нахождения ответчика.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И УСЛОВИЯ ЕГО РАСТОРЖЕНИЯ

10.1. Настоящий Договор заключен на срок, предусмотренный в п.2.7 настоящего Договора.

10.2. Срок действия настоящего Договора может быть продлен по взаимному согласию Сторон на аналогичных условиях, без оплаты паушального взноса. Условия продления срока действия настоящего Договора будут определены Сторонами не ранее чем за 3 (Три) месяца до истечения срока действия настоящего Договора, но и не позднее чем за 30 дней до его окончания.

10.3. Договор может быть досрочно расторгнут в одностороннем порядке по инициативе Лицензиара в случаях нарушения Лицензиатом пунктов 3.3, 3.4, 5.2, 6.1 настоящего Договора, при этом Стороны договорились, что все полученное по настоящему Договору Лицензиаром не подлежит возврату Лицензиату, а Лицензиат, в свою очередь, со дня получения уведомления о расторжении настоящего Договора обязан прекратить любое использование секрета производства (ноу-хау), предоставленное по настоящему Договору.

10.4. Если Договор теряет силу до истечения срока его действия вследствие нарушения Договора Лицензиатом, то Лицензиат лишается права оказывать услуги в сфере туристических услуг на основе неисключительных прав, переданных настоящим Договором, равно как использовать секрет производства (ноу-хау) в любой иной форме и обязан вернуть Лицензиару всю переданную коммерческую информацию, в противном случае Лицензиар приобретает право наложения на Лицензиата дополнительных штрафных санкций в размере 350 000 (Триста пятьдесят тысяч) рублей.

10.5. Лицензиат имеет право в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения настоящего Договора в случае неисполнения Лицензиаром обязательств, предусмотренных п. 2.2.1. – 2.2.14.

10.6. Лицензиат имеет право в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения настоящего Договора в любой момент без объяснения причин такого отказа. В этом случае Лицензиат обязан уведомить надлежащим образом Лицензиара о данном намерении за 30 дней до предполагаемой даты расторжения договора. Все взаимные обязательства Сторон прекращаются с момента расторжения Договора, каких-либо штрафных санкций со стороны Лицензиара не предусмотрено, в свою очередь Лицензиат не вправе потребовать компенсации каких-либо убытков, в том числе возврата уплаченного по Договору паушального взноса и суммы ежемесячных роялти-платежей. Лицензиат прекращает использование секрета производства и гарантирует сохранение его конфиденциальности.

11. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

11.1. К отношениям Сторон по тем вопросам, которые не урегулированы или не полностью урегулированы настоящим Договором, применяются нормы гражданского законодательства Российской Федерации.

11.2. Стороны договорились, что надлежащими адресами для переписки, в том числе для направления

Лицензиату актов, направления Сторонами иных юридически значимых сообщений, уведомлений, являются как адреса места нахождения, указанные в настоящем Договоре, так и адреса электронной почты, являющиеся обязательным для указания в настоящем Договоре. Соответственно, датой представления Стороне документа считается либо дата поступления соответствующего документа путем почтового отправления на указанный в настоящем Договоре адрес, либо дата отправки соответствующего документа на адрес электронной почты Стороны, и именно с этой даты, соответственно, начинается исчисление сроков, предусмотренных настоящим Договором и законодательством РФ.

11.3. Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на это лицами.

11.4. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон, имеющих равную юридическую силу.

12. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН:

Лицензиар:

ООО «ПЕРВЫЙ ВИЗОВЫЙ ЦЕНТР»

Юр. адрес: 420080, г. Казань,
ул. Декабристов, д. 114-30
ОГРН 1151690060994
ИНН/КПП 1658181372/165801001
в Филиале "Нижегородский"
АО "АЛЬФА-БАНК"
БИК 042202824
к/с 30101810200000000824
р/с 40702810129070001714
ОКПО 01560103
e-mail: info@visa-prosto.com,
support@visa-prosto.com

Лицензиат:

От имени Лицензиара:

_____/А.Ю. Захаров/
М.П.

От имени Лицензиата:

_____/_____/_____
М.П.