

注意！本 **ORACLE NETSUITE 推荐协议** 列明了适用于 **ORACLE NETSUITE'S SUITEREFERRAL** 计划的条款。点击下面的“我同意”按钮，即表示贵方收到告知贵方 **ORACLE** 接受贵方参与 **Oracle NETSUITE SUITEREFERRAL** 计划（如第 1 节所述）的申请的通知后，本协议将具有法律约束力。贵方声明贵方有权代表贵方个人签署本协议（如果贵方是代表贵方自己签署本协议）或代表贵方所代理的公司或其他法律实体（以下简称“贵方”）签署本协议。点击“我同意”之前，请仔细阅读本协议。

ORACLE NETSUITE 推荐协议

本 Oracle NetSuite 推荐协议（“协议”）由贵方与总部位于 500 Oracle Parkway Redwood Shores, CA 94065 的 OracleAmerica, Inc.（“Oracle”）签订，并按照以下第 1 节的规定生效。

1. 协议受制于批准

本协议在贵方收到 Oracle 接受贵方参与 Oracle NetSuite SuiteReferral 计划的申请（“批准”）的书面通知（通过电子邮件）后生效。本协议的生效日期应为通知被批准的日期（“生效日期”）。Oracle 可以自行决定以任何理由或在无任何理由的情况下拒绝接受贵方的申请。Oracle 可能会对贵方的申请进行任何类型的背景调查和其他筛选。如果 Oracle 批准贵方的申请，贵方可以在本协议期限内，根据本协议的所有条款和条件，向 Oracle 推荐潜在客户，以使 Oracle 能够为 Oracle NetSuite 产品和服务（“产品”）征求订单。

2. 行为限制。

2.1 行为限制。贵方在此协议下的行为应受如下限制：

2.1.1 贵方应以贵方自己的名义、按照最高商业标准勤勉尽责、诚实守信地开展所有业务，并遵守所有适用法律和本协议的条款，并且不得采取任何会（或可能会）对产品或 Oracle 的业务、诚信或商誉产生负面影响的行为。

2.1.2 贵方未被授权（也不得声称自己被授权）合法代表 Oracle 行事或代表 Oracle 进行谈判。贵方无权代表 Oracle 做出任何承诺、订立任何协议或承担任何责任，也无权根据当地代理登记法登记本协议，Oracle 也不对贵方的任何作为、不作为、合同、承诺、约定或陈述承担责任。

2.1.3 贵方不得使用 Oracle 拥有或使用的任何商标、名称或其他标识符（“标记”），例外的情形是，贵方可以在与 Oracle 在其自己的营销材料和网站中的使用方式保持一致的前提下，在与潜在客户进行对话和书面通信时提及 Oracle 和产品。对 Oracle 标记的任何使用均应受制于 Oracle 事先审查、批准或拒绝对 Oracle 标记的每个提议的使用的权利，并且应遵守 Oracle 不时提供的任何商标使用指南、政策或要求。Oracle 是 Oracle 标记的唯一的、排他的所有者。本协议终止或到期后，贵方应立即停止使用任何和所有 Oracle 标记。

2.1.4 贵方不得就产品、价格或商业惯例做出任何陈述或其他声明，例外的是，贵方应向潜在客户转发 (i) Oracle 提供的未经修改的营销材料和 (ii) 引用 Oracle 在其网站上或以其他方式公布的 Oracle 标准销售条件。

2.2 非许可。本协议未授予贵方任何使用或访问任何产品的许可，包括其中包含的任何 Oracle 专有技术、或由此提供的任何数据、信息或其他内容。

2.3 知识产权。产品、标志和其他 Oracle 知识产权（包括但不限于其中的所有知识产权，定义见第 11 节，以及 Oracle 提供或开发的此类知识产权的所有修改、扩展、定制、脚本或其他衍生作品）中的所有权利、所有权和利益均由 Oracle 或其许可方独家拥有。除本协议明确授予的权利和对标记的有限使用以外，授予贵方的权利不会导致产品、标记或其他 Oracle 知识产权（无论是明示还是默示的）或其中的所有权的转让。本协议中 Oracle 未明确授予的所有权利均由 Oracle 保留。若贵方获悉针对 Oracle 专利、商标、版权或其他知识产权的任何潜在的侵权行为，贵方应立即告知 Oracle。

2.4 **非排他推荐协议。**双方确认，本协议未在双方之间建立排他性协议。每一方均有权推荐第三方的类似产品和服务，并就第三方类似服务和产品的设计、销售、安装、实施和使用与其他方开展合作。尽管如此，一旦贵方与 Oracle 确认某个可获佣金的潜在客户（如第 4 节所定义），贵方即不得将此类可获佣金的潜在客户推荐给 Oracle 的竞争对手，只要此等竞争对手提供的产品或服务与任何当前的、或已公开宣布的 Oracle NetSuite 产品相类似或与之竞争。贵方不会与第三方签订任何协议，如果此等协议的生效将禁止贵方根据本协议提交提议的潜在客户（定义如下）。

3. 推荐。

3.1 **提交潜在客户。**贵方应使用一份标准的 NetSuite 潜在客户登记表（“NLF”）列明、登记每个潜在客户机会（“提议的潜在客户”）以及与此等潜在客户机会相关的商业条件。NLF 是由 Oracle 生成的（并可通过 Oracle 提供给贵方的链接在线获得的）、或通过 Oracle 选择的其他方法提供的标准表格。提议的潜在客户不能位于被排除的国家。应 Oracle 与提议的潜在客户有关的请求，贵方同意（a）提供 Oracle 合理要求的任何其他信息，（b）与 Oracle 合理详尽地讨论每份完整填写的 NLF，以及（c）采取合理措施促进与提议的潜在客户之间的介绍、会议、电话会议或其他沟通，从而协助 Oracle 与提议的潜在客户联系。为免生疑问，公共部门实体（定义见第 11 节）的项目没有资格作为推荐的潜在客户参与推荐计划，也没有资格根据本协议取得任何佣金或任何其他推荐费。

3.2 **接受潜在客户。**在贵方提交 NLF 后的合理时间内，Oracle 应审核 NLF，以确定是否根据下文第 4.1 节接受提议的潜在客户为可获佣金的潜在客户，或根据本节拒绝该提议的潜在客户，并将为贵方提供书面形式的（包括电子邮件）、关于接受或拒绝该提议的潜在客户的通知（“推荐确认”）。如果 Oracle 获悉与贵方在 NLF 中提交的潜在客户相关的新信息不同的信息或新的信息，以及后续违反本协议条款的情况，Oracle 保留随时更改其接受的决定或拒绝 NLF 的权利。Oracle 没有义务接受任何 NLF，并且可以自行决定以任何理由或无理由拒绝或不接受 NLF，此等理由包括但不限于：

3.2.1 在提交 NLF 时，提议的潜在客户是 Oracle 的现有客户；

3.2.2 在提交 NLF 时，Oracle 已参与有关向提议的潜在客户出售订阅的初步或深入讨论；

3.2.3 贵方或任何第三方此前已就提议的潜在客户向 Oracle 提交一份 NLF（或类似文件）；

3.2.4 提议的潜在客户（a）不符合 Oracle 的信用要求，（b）直接或间接参与 Oracle 单方自行判断可能违反任何适用法律的业务或行业，（c）列在美国政府或任何其他司法辖区发布的受限制或被禁止方的清单中，或（d）位于受美国的贸易禁运约束、或被美国政府视为恐怖主义支持国的国家/地区；或者

3.2.5 提议的潜在客户位于被排除的国家，或者有其他协议禁止 Oracle 接受此等提议的潜在客户；或者

3.2.6 在贵方提交 NLF 时，Oracle 已经在 Oracle 的记录系统中记录了一个在过去三十（30）天内一直处于活动状态的潜在客户；或者

3.2.7 潜在客户是公共部门实体。

3.3 **Oracle 对潜在客户的跟进。**Oracle 将自行决定联系和跟进提议的潜在客户的方法；*但前提是*，根据 Oracle 的要求，贵方应在针对提议的潜在客户的销售流程中积极支持 Oracle。Oracle 有权自行决定拒绝向任何第三方提供任何产品，而不对贵方承担任何责任。

3.4 提议的潜在客户机会应持续作为提议的潜在客户，直到：(i) 提议的潜在客户拒绝与贵方合作或决定与其他合作伙伴合作；(ii) 提议的潜在客户拒绝与 Oracle 合作；(iii) 贵方撤回适用的 NLF；(iv) Oracle 获悉与提议的潜在客户相关的、且与贵方在 NLF 中提交的内容不同的新信息或不同信息，并撤销其对此类 NLF 的接受；(v) 此类 NLF 被接受之后已满一年，例外的情况是，在以下情况下，此类接受的效力应延期三个月：(a) 双方同意延长已接受的 NLF 的有效期；或 (b) 提案已提交给提议的潜在客户，但仍在等待该提案的结果。

4. 佣金。

- 4.1 **可获佣金的潜在客户。**只有在满足下列条件时，提议的潜在客户才有资格被视为是可获佣金的潜在客户（“可获佣金的潜在客户”）：
- 4.1.1 贵方已根据第 3.1 节提交提议的潜在客户的 NLF；以及
- 4.1.2 Oracle 已接受提议的潜在客户作为可获佣金的潜在客户（*即*，并未根据第 3.2 节规定的约定或以其他方式拒绝提议的潜在客户）。
- 4.2 **佣金与付款。**在贵方遵守本协议的所有条款和条件的前提下，Oracle 将向贵方支付相当于潜在客户推荐收入（如第 12 节所定义）的百分之十（10%）的佣金。佣金（减去任何适用的预提税或其他税费）将在 Oracle 收到潜在客户推荐收入的季度后的第一个月的最后一天到期应付。
- 4.3 **报告。**如果贵方在某个日历季度提交了五（5）个或以上的可获佣金的潜在客户，则在该季度结束后的三十（30）天内，Oracle 将通过邮件、电子邮件或在线系统向贵方出具季度报告，报告将显示每个可获佣金的潜在客户所产生的潜在客户推荐收入以及贵方因此获得的佣金金额。除非 Oracle 在贵方收到 Oracle 报告后的三十（30）天内收到了详细的书面异议，否则每份报告均应被视为最终报告并已由贵方接受。
- 4.4 **修改。**在提前三十（30）个日历日书面通知的前提下，Oracle 可修改 NLF 提交流程以及与佣金相关的百分比数额和条件。此等更改仅会影响在上述三十（30）天期限后提交的 NLF。
- 4.5 **终止后的佣金。**除因贵方违约而发生终止外，针对此类终止之前已接受的可获佣金的潜在客户在协议终止后支付的潜在客户推荐收入，Oracle 将继续按照第 4.2 节规定的相关推荐佣金支付期限向贵方支付佣金，并且，Oracle 在此等期限内将继续按照第 4.3 节出具报告。
- 4.6 **无其他付款。**除本节明确规定外，贵方无权获得任何费用、报销或其他付款。贵方应立即向 Oracle 退还任何多付款项（*例如*，由于客户退货而减少的潜在客户推荐收入部分所对应的推荐费用）。

5. 期限和终止。

- 5.1 **期限。**本协议自生效日期开始，并在协议终止前持续完全有效。
- 5.2 **便利终止。**任何一方经提前三十（30）天向另一方发出书面通知后，可以任何理由、或无需理由而终止本协议。
- 5.3 **因违约或破产而终止。**任何一方均可在另一方发生以下任何情形时书面通知另一方终止本协议：（a）另一方违反本协议的任何重要条款、条件或规定，并且未在终止方向违约方出具书面通知要求纠正此等违约之日起五（5）个工作日内纠正此等违约（如果违约可以纠正）；（b）终止其业务，（c）无力偿债、在债务到期时以书面形式承认其无力偿还债务、为债权人的利益作出转让、或受到受托人、接管人或类似机构的直接控制；或（d）根据联邦或州制定法进入任何破产或无力偿债程序，且此类程序未在其启动之日起六十（60）天内终止。
- 5.4 **终止效力。**本协议因任何原因终止后，贵方应立即停止使用贵方控制范围内的所有 Oracle 手册、资料、文档和其他材料，并应在十（10）个工作日内将此类材料退还 Oracle。除第 4.5 的规定外，贵方不会因本协议的终止、到期或不续签而对 Oracle 享有任何权利或请求权；特别地，贵方特此在适用法律允许的最大限度内不可撤销地放弃就丧失的机会或投资而主张补偿或赔偿的任何权利，该约定不受任何限制。

6. 赔偿。

对于因贵方（或贵方的代理人、员工或代表）与本协议直接或间接相关的任何行为、违约、虚假陈述或任何不作为（包括但不限于疏忽和违反本协议）而产生或导致的、任何和所有第三针对 Oracle 提出的索赔、请求、责任费用、损失、损害赔偿、开支（包括但不限于合理的律师费）（统称“损失”），贵方将为 Oracle 抗辩并赔偿 Oracle，此

等索赔包括但不限于与违反合同或保证相关的指控、行为或诉讼相关的索赔、监管的或其他合法的索赔、以及人身伤害（包括死亡）索赔和财产损失的索赔。

7. 责任限制。

ORACLE 不对任何间接的、特殊的、附带的、惩罚性的或后果性的损害，或是利润、收入、数据或数据使用方面的损失负责。ORACLE 对因本协议引起或与其相关的任何损害所承担的总责任，不管是涉及协议还是涉及侵权或其他方面，仅限于支付五千美元（\$5,000）。

8. 适用法律。

本协议受加利福尼亚实体法和程序法的约束，并且贵方与 Oracle 同意，对于本协议引起的或与本协议有关的任何争议，双方服从加利福尼亚州旧金山或圣克拉拉县法院的专属管辖权，并以该法院为审判地。《统一计算机信息交易法》不适用于本协议或本协议项下的订购文件。

9. 一般条款。

- 9.1 **双方关系。** 本协议项下的双方为独立缔约方，并且双方无意建立其他任何关系，包括但不限于合伙、特许经营、合资、代理、雇主/雇员或雇主/雇工关系。任何一方的行事方式均不得明示或默示某种不同于独立缔约方关系的关系。任何一方均权利或授权代表另一方承担或创设任何义务，或作出任何声明或保证，无论是明示的还是默示的保证，或在任何方面使另一方受约束。与贵方的业务相关的所有财务和其他义务完全由贵方自行负责。作为独立承包商，贵方使用的模式、方式和方法应由贵方自行控制，并且贵方应独自对贵方的业务运营中产生的风险及其利益承担全部责任。贵方应承担与履行本协议相关的所有费用，并且无权获得 Oracle 对任何此类费用的补偿。
- 9.2 **不弃权。** 任何一方未强制执行本协议的任何条款并不构成对该条款的未来强制执行、或任何其他条款的强制执行的放弃。任何一方均不得被视为放弃本协议项下的任何权利或补救措施，除非该等弃权是以书面形式进行，并由被主张此类弃权的一方的合法授权代表签字。
- 9.3 **可分割性。** 如果有管辖权的法院认定任何条款规定违反法律，则应在必要的最小范围内限制或删除该条款，以使协议其余部分保持完全的效力和效果。
- 9.4 **通知。** 本协议所要求的任何通知均应以书面形式提供给对方。如果贵方与 Oracle 出现法律争议，或如果贵方希望依照本协议“赔偿”一节发出通知，或如果贵方进入破产程序或其他类似的法律程序，贵方应立即向以下地址发出书面通知：Oracle America, Inc., 500 Oracle Parkway Redwood Shores, CA 94065, Attention: General Counsel, Legal Department。Oracle 应通过邮件、传真或电子邮件（发送至贵方提供的地址或号码）或通过 Oracle NetSuite's SuiteReferral 计划网站上发布公告（可在 www.netsuite.com 上的“合作伙伴”下找到）的方式向贵方提供通知。
- 9.5 **转让。** 本协议应使双方及其继任人和受让方受益并对其具有约束力，但未经 Oracle 事先书面同意，贵方不得转让本协议。
- 9.6 **不可抗力。** 任何一方均不对任何不可抗力事件造成的损失或延误负责，不可抗力事件包括但不限于天灾、火灾、自然灾害、恐怖主义活动、停工、战争或军事敌对行动、第三方的犯罪行为。在因任何不可抗力事件导致任何延误的期间，任何付款日期应顺延。
- 9.7 **合规。**
 - 9.7.1 贵方声明并保证 (a) 贵方将以合法和道德的方式开展贵方的业务活动；(b) 贵方已提交并将提交与贵方的申请和所有推荐相关的完整且真实的信息；(c) 贵方将提交所有文件并获得任何批准，只要此等文件和批准对于贵方履行本协议项下义务而言是必需的，(d) 贵方不会做出对 Oracle 不利的任何行为；(e) 贵方将遵守与贵方履行本协议有关的所有适用的地方、州、联邦和外国法律、条约、法规和公约，包括但不限于隐私、反垃圾邮件、广告、版权、商标和其他知识产权法律，(f) 除非贵方以个

人身份签订本协议，否则贵方是根据贵方的住所所在州或国家/地区的法律正式组织、有效存续且信誉良好的实体，并且在法律要求具备相关资质的其他司法辖区资质良好；(g) 贵方有能力和权限从事贵方所从事的业务、签署和交付本协议、并履行贵方在本协议下的义务。贵方确认，根据本协议向贵方支付的任何款项都是真实地支付给贵方自己，并且，除非是为合法地履行贵方在本协议下的义务而合理必须，贵方没有义务、也不会直接或间接地与贵方在本协议下的推荐活动相关联而给予、提供、支付、承诺支付或授权支付给任何其他人士金钱或任何有价物。特别是，在不限制上述约定概括性的前提下，贵方同意不采取任何可能导致贵方或 Oracle 违反美国《反海外腐败法》或任何其他反贿赂法的行为。贵方进一步同意不从事任何形式的洗钱活动，包括伪装、转移非法获得的资金或将此类资金转化为合法资金。

9.7.2 贵方的承包商、代理人或关联方的任何行为、不作为或违约行为均被视为贵方的行为或违约行为，贵方放弃贵方可能拥有的、主张贵方无需对承包商、代理人或关联方的行为、不作为和/或违反本协议的行为负责的任何抗辩理由。

9.7.3 出口。贵方声明并保证：根据美国或适用的出口管制或经济制裁法律和法规，贵方不是 Oracle 被禁止与之开展业务的主体。贵方将避免 (a) 将涉及美国法律限制的出口、再出口、转移或最终用途的主体作为提议的潜在客户，以及 (b) 违反美国法律向被禁止人士或目的地披露与产品相关的任何技术信息。

9.8 持续有效。本协议因任何原因终止后，除本协议明确规定继续有效的双方权利和义务外，双方在以下各节中的权利和义务继续有效：第 2 节（“行为限制”）、第 4.5 节（“终止后的佣金”）、第 4.6 节（“无其他付款”）、第 5.4 节（“终止效力”）、第 6 节（“赔偿”）、第 9.7.1 节（“合规”）和其他根据其性质应继续有效的条款。

10. 完整协议。

本协议（包括本协议的所有附件）构成双方之间关于其标的事项的完整协议，并取代与本协议标的事项相关的所有先前或同期的、书面或口头的陈述、讨论、谈判以及协议。除非经双方正式授权的代表签字，否则对本协议的任何修订或续订均无效。如果 NLF、推荐确认函或其他通信中包含任何其他或不一致的条款，则应以本协议中的条款和条件为准，除非 Oracle 在一份经其签署的书面文件中明确指出，Oracle 打算以此等书面文件的约定取代本协议中的某个具体条款。

11. 定义。

“可获佣金的期限”，就某个可获佣金的潜在客户而言，指贵方提交此等可获佣金的潜在客户的 NLF 之日起的一（1）年。

“被排除的国家”是指美国法律、法规禁止向其销售商品和服务的任何国家/地区，此等国家/地区列表可能会不时更新。

“可获佣金的产品”指在 Oracle NetSuite SuiteReferral 网站的推荐合作伙伴计划页面上列为可获佣金的产品，此等产品可由 Oracle 单方自行决定更新，或由 Oracle 书面指定。

“知识产权”是指在全球范围内的版权、商标权、服务标记、标识、专利、商业秘密权、精神权利、形象权、隐私权、作者权利、合同和许可权利、商誉、域名权、以及当前和/或此后可能存在的所有其他知识产权，以及其所有申请、注册、续展和延期（包括部分延续），无论这些权利是根据哪个州、国家或司法辖区的法律产生。

“潜在客户推荐收入”指 Oracle 根据甲骨文与可获佣金的潜在客户之间、在可获佣金的期限内签订的订购协议或其他订购文件（该订购协议或订购文件涉及可获佣金的潜在客户首次订购可获佣金的产品）实际收到的、针对第一年费用的任何付款，减去任何税收以及随后的贷项、冲销、退款或退单。为避免疑义，潜在客户推荐收入不包括收到的任何后续订单、额外销售、续订的款项，或由可获佣金的潜在客户购买的、在出具相关推荐确认函之时并非可获佣金的产品或服务（如专业服务、支持服务、培训服务或第三方软件产品），也不包括可获佣金的潜在客户应付但未实际支付给 Oracle 的款项。

“公共部门实体”是指任何传统的政府机构或部门（包括国家、州、省或地方政府组织及其任何分部、部门、机构、分支或机关，无论是行政、立法或司法机关），以及任何政党、政治组织以及任何公共基金会、公共组织、或非政府组织（例如国际红十字会，联合国和世界银行）。“公共部门实体”还指符合以下任何条件的任何实体：（a）任何政府拥有该实体的 30%或更多的权益；（b）任何政府对该实体享有投票控制权或任命高管或董事的权力；（c）任何政府已正式将该实体确定为政府机构或国有企业；（d）该实体是通过政府拨款、税收、许可费、费用或特许权使用费来资助的；（e）该实体的利润直接支付或归给任何政府；（f）任何政府补贴该实体提供服务的费用；（g）如果该实体未能实现“收支平衡”，则由任何政府资助；（h）任何政府指定该实体执行政府职能，或以其他方式明确承认该实体正在履行任何政府政策中所表述的职能；（i）公众普遍认为该实体正在履行政府职能；（j）实体对其执行的职能具有垄断权，或拥有对其执行的职能进行管理的专有权力；（k）该实体的雇员在当地被视为公职人员或公务员；（l）该实体向广大公众提供服务，而此等服务被当地政府视为由自己提供的服务。

点击**“我同意”**即表示贵方声明：**（1）**贵方已提交与贵方的申请相关的**真实和完整信息**；**（2）**贵方代表贵方本人订立本协议，或贵方被授权代表贵方公司或其他法律实体订立本协议。如果贵方没有此等授权，或者，贵方不希望以贵方自己的名义签订本协议，或者，如果贵方不同意此处包含的条款和条件，则贵方必须点击**“我拒绝”**，此等情况下贵方将无资格参与 **ORACLE NETSUITE SUITEREFERRAL** 计划。