

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ООО «ЕМДЕВ» по продукту Инкоманд

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1. Вендор — Общество с ограниченной ответственностью «ЕМДЕВ» (ООО «ЕМДЕВ», ОГРН 1057810026658, ИНН 7813313860), которое обладает исключительными правами на программное обеспечение Инкоманд (Свидетельство о государственной регистрации в Реестре программ для ЭВМ № 2018617193 от 20.06.2018 года).

1.2. Продукт — Программное обеспечение (ПО) «Портал Инкоманд» (Инкоманд / Incomand) в любой версии или редакции, регистрационный номер в едином реестре российских программ для ЭВМ и БД № 10821, дата регистрации 25.06.2021 г.

1.3. Дистрибьютор — юридическое лицо, которое заключило дистрибьюторский договор с Вендором для приобретения у Вендора Продукта и/или Услуг и/или Сертификатов для их дальнейшего распространения за собственный счет Партнерам и/или Конечным пользователям. Дистрибьютор организует размещение и продвижение Продукта, Услуг и Сертификатов на рынке.

1.4. Партнер — юридическое лицо, участвующее в настоящей Программе, наделённое Вендором ограниченными правами и обязанностями по приобретению и реализации за собственный счет Продукта и/или Услуг и/или Сертификатов Конечным пользователям, а также по выполнению ряда работ (оказанию услуг), в том числе оказанию услуг технической поддержки (ТП), Конечным пользователям в соответствии с установленным уровнем партнерства. Статус Партнера подтверждается наличием действующего Партнерского соглашения и Сертификата партнера, а также присутствием в списке партнеров по адресу: <https://incomand.ru/partners>.

1.5. Конечный пользователь — юридическое лицо, непосредственный пользователь Продукта и/или Услуг и/или Сертификатов без права их дальнейшего сублицензирования и/или перепродажи.

1.6. Сертификат партнера — документ, выданный Вендором на основании действующего Партнерского соглашения и удостоверяющий право Партнера приобретать и распространять Продукт, Услуги и Сертификаты на условиях сублицензирования и/или перепродажи, а также выполнять ряд работ (оказывать ряд услуг) Конечным пользователям в соответствии с установленным уровнем партнерства.

1.7. Сертификат — документ и/или его электронная версия, удостоверяющий право конечного владельца Сертификата (Конечного пользователя) на получение от Вендора ИТ-услуг, в том числе права использования Продукта (простая неисключительная лицензия), услуг по технической поддержке Продукта и доступа к обновлениям в течение определенного периода времени на условиях, в составе и объёме, определённых в этом документе, услуг по разработке, внедрению, адаптации, модификации, установке, тестированию Продукта, услуг по консультированию и обучению, связанными с Продуктом.

1.8. Техническая поддержка (ТП) — деятельность Вендора или Партнера, направленная на обеспечение работоспособности Продукта.

1.9. Услуги — работы, выполняемые Вендором на основании запросов от Партнеров и/или Конечных пользователей по поддержке приобретенного Продукта, его развитию, внедрению, а также по консультированию и обучению сотрудников Партнеров и/или Конечных пользователей.

1.10. Модификация Продукта — комплекс мероприятий, производимый с целью расширения базовой функциональности Продукта и связанный с внесением изменений в исходный программный код. Подключение новых модулей в процессе эксплуатации Продукта модификацией не является. Партнер и/или Конечный пользователь не имеют права модифицировать Продукт и вносить изменения в исходный код.

1.11. Адаптация Продукта — комплекс мероприятий, осуществляемых исключительно в целях функционирования Продукта на конкретных технических средствах или под управлением конкретных программ Конечного пользователя, без вмешательства в исходный код Продукта. К адаптации Продукта также относятся действия, производимые совместно с добавлением модулей исключительно в целях обеспечения функциональности Продукта на конкретных технических средствах Конечного пользователя и в целях взаимодействия Продукта с этими модулями и другим

сторонним программным обеспечением Конечного пользователя, без вмешательства в исходный код Продукта.

1.12. Внедрение Продукта — комплекс мероприятий, проводимый Вендором и/или Партнером и/или Конечным пользователем на инфраструктуре Конечного пользователя с целью установки Продукта и подготовки его к промышленной эксплуатации.

1.13. Лицензия (простая неисключительная) — совокупность ограниченных прав использования Продукта, предоставленных Партнеру для сублицензирования Конечному пользователю или Вендором непосредственно Конечному пользователю.

2. ВВЕДЕНИЕ

2.1. Настоящая партнерская программа (далее – Программа) предназначена для описания правил и условий взаимодействия в рамках партнерских отношений компании-разработчика ООО «ЕМДЕВ» (далее – Вендор) программного обеспечения «Инкоманд» (далее – Продукт) с организациями, которые заинтересованы в продаже, распространении, внедрении, адаптации (кастомизации) и поддержке данного Продукта.

3. ЦЕЛИ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

3.1. Целями настоящей Программы являются:

- Расширение географии продаж и увеличение клиентской базы.
- Увеличение прибыли и объемов продаж Продукта за счет взаимодействия с партнерами.
- Укрепление позиций на рынке через развитие партнерской сети.

4. УРОВНИ ПАРТНЕРСТВА

4.1. Дистрибьютор:

- Описание: Стратегический партнер, который участвует в формировании партнерской сети, а также активно продвигает Продукт на рынке.
- Требования: Заключение дистрибьюторского договора, обучение персонала, участие и самостоятельное проведение маркетинговых мероприятий, наличие собственной партнерской сети.

4.2. Партнер по продажам (реселлер):

- Описание: Партнер, который осуществляет продажи Продукта и/или Услуг и/или Сертификатов своим заказчикам (Конечным пользователям).
- Требования: Заключение Партнерского соглашения, наличие менеджеров по продажам знакомых с Продуктом, его функциональными характеристиками и особенностями продаж.

4.3. Технический партнер (интегратор):

- Описание: Партнер, который осуществляет продажи Продукта и/или Услуг и/или Сертификатов, а также осуществляет внедрение, адаптацию и техническую поддержку Продукта для своих заказчиков (Конечных пользователей).
- Требования: Заключение Партнерского соглашения, обучение персонала, наличие штата технических специалистов, способных осуществлять внедрение, адаптацию и техническую поддержку Продукта.

4.4. Премиум-партнер:

- Описание: Стратегический партнер, который активно продвигает и предоставляет комплексные решения на основе Продукта.
- Требования: Заключение Стратегического партнерского соглашения, высокий объем продаж, наличие штата технических специалистов, способных осуществлять внедрение, адаптацию и техническую поддержку Продукта, участие в совместных маркетинговых мероприятиях.

5. ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

5.1. Все участники Программы обязаны соблюдать ее условия.

5.2. Чтобы стать участником Программы, необходимо подписать:

- Соглашение о неразглашении конфиденциальной информации;

- Партнерское соглашение / Дистрибьюторский договор либо Согласие о присоединении к настоящей Программе (в случае, когда участие в Программе осуществляется через Дистрибьютора).

5.3. Если Стороны (Партнер и Вендор) в Партнерском соглашении (или Дистрибьюторском договоре) согласовали индивидуальные условия, отличные от указанных в Партнерской программе, то такие условия имеют приоритет перед условиями, указанными в Партнерской программе.

6. РЕГИСТРАЦИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

6.1. Подача заявки напрямую. Для регистрации в Программе в качестве Партнера необходимо направить заявку через специальную форму на сайте Вендора <https://incomand.ru>.

6.2. Подача заявки через Дистрибьютора. Заявку на регистрацию в Программе своего Партнера может также подать Дистрибьютор. В этом случае Дистрибьютор самостоятельно осуществляет заполнение формы на сайте Вендора <https://incomand.ru> с указанием соответствующего способа регистрации.

6.3. Порядок регистрации.

6.3.1. При авторизации Вендором потенциального участника в качестве Партнера в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения заявки потенциальному участнику по электронной почте Вендор направляет проект Соглашения о неразглашении конфиденциальной информации (NDA) и проект Партнерского соглашения.

6.3.2. Участник получает статус Партнера и считается зарегистрированным в Программе с даты подписания Партнерского соглашения с Вендором.

6.3.3. Статус Партнера может быть подтвержден Сертификатом партнера в электронном виде, выдаваемым Вендором по запросу Партнера.

7. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ

7.1. Права и обязанности участников Программы определяется положениями настоящей Программы и соответствующим Партнерским соглашением.

7.2. Вендор оставляет за собой право исключить Партнера из настоящей Программы, в том числе в результате нарушения участником Программы ее условий, нарушения договорных обязательств с Вендором, разглашения конфиденциальной информации, а также возникновения у Вендора репутационных, финансовых и иных рисков.

7.3. Вендор вправе отказать потенциальному участнику в регистрации в Программе.

7.4. Вендор вправе контролировать соблюдение Партнером условий работы, установленных настоящей Программой и Партнерским соглашением, а также контролировать качество оказания Партнером услуг Конечным пользователям, и применять санкции за невыполнение Партнером условий настоящей Программы и/или Партнерского соглашения, за некачественное оказание Партнером услуг Конечным пользователям.

7.5. Вендор вправе проводить оценку удовлетворенности Конечных пользователей, клиентов Партнера, путем проведения опроса. В случае неудовлетворенности клиента Партнера оказанием услуг, или если клиент Партнера напрямую обращается к Вендору с официальными претензиями относительно качества оказываемых Партнером услуг, Вендор, с соответствующим уведомлением Партнера, имеет право предложить такому клиенту Партнера воспользоваться услугами Вендора или другого Партнера.

7.6. Партнер принимает на себя обязательство не осуществлять распространение и не оказывать услуги по модернизации, развитию и технической поддержке решений на базе программного продукта Liferay.

7.7. Участники Программы обязаны сохранять высокий репутационный уровень Продукта и не совершать действий, несущих репутационные риски и способных причинить вред Вендору и Партнерам.

7.8. Стороны договорились явно и открыто сообщать неограниченному кругу лиц о Продукте. Стороны размещают на своих официальных сайтах в сети интернет информацию об их взаимодействии по продвижению и распространению Продукта.

8. РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК

8.1. Регистрация сделок – процедура, включающая в себя комплекс действий в соответствии с п.8.4. настоящей Программы, направленная на защиту инвестиций Партнера, потраченных на предпродажную активность при заключении сделок между Партнерами и Конечными пользователями.

8.2. Регистрация сделки является гарантией Партнеру, который первым привлек потенциального Конечного пользователя, предоставил сведения о нем, его потребностях и проекте, и инициировал сделку. В этом случае Партнер имеет право зарегистрировать сделку у Вендора для получения эксклюзивного права на осуществление дальнейшей работы по продаже и/или внедрению Продукта.

8.3. Партнер или Дистрибьютор (при участии), зарегистрировавшие за собой сделку, получают дополнительные скидки, которые суммируются со стандартной скидкой для Партнера и Дистрибьютора соответственно. Сведения о стандартной и дополнительной скидках приведены в п. 9.2 настоящей программы, а также непосредственно в Партнерском соглашении или Дистрибьюторском договоре.

8.4. Регистрации сделки происходит в электронном виде:

- Партнер (Дистрибьютор) отправляет запрос Вендору на регистрацию сделки путем заполнения онлайн-формы по адресу <https://clients.emdev.ru/group/clients/registracija-sdelki>.
- Вендор в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения заполненной формы регистрации сделки рассматривает её. В случае одобрения условий планируемой сделки Вендор регистрирует сделку за Партнером (Дистрибьютором).
- Регистрация сделки считается действующей после подтверждения Вендора, отправленного по электронной почте.

8.5. Вендор оставляет за собой право отклонить заявку на регистрацию сделки в случаях, когда планируемая сделка уже зарегистрирована за другим Партнером (Дистрибьютором), и/или условия планируемой сделки не соответствуют ценовой или иным политикам распространения и продвижения Продукта, а также противоречат интересам Вендора.

8.6. Партнер, зарегистрировавший сделку, обязан участвовать в конкурсной или иной закупочной процедуре в рамках зарегистрированной сделки исключительно с предложением на основе Продукта. Участие Партнера в конкурсных или иных закупочных процедурах, проводимых в рамках зарегистрированной сделки, с альтернативными предложениями, базирующихся на продуктах других вендоров и/или на вновь разрабатываемых решениях, одновременно или взамен предложения на основе Продукта является грубым нарушением условий настоящей Программы.

8.7. Вендор оставляет за собой право осуществлять контроль за процессом подачи заявок Партнером, зарегистрировавшим сделку, на конкурсную или иную закупочную процедуру в рамках соответствующей зарегистрированной сделки. По запросу Вендора Партнер обязан предоставить документы и/или скриншоты, подтверждающие участие и/или победу в конкурсной или иной закупочной процедуре в рамках зарегистрированной сделки, с предложением на основе Продукта.

8.8. Стандартный срок регистрации сделки составляет **90 (девяносто) календарных дней**. В указанный период зарегистрированная сделка не может быть зарегистрирована на другого Партнера.

8.9. Срок регистрации сделки может быть продлен по совместному решению Вендора и Партнера. Чтобы продлить регистрацию сделки, Партнер обращается к Вендору и описывает ситуацию по сделке в свободной форме. Регистрация считается продленной, если от Вендора поступило письменное подтверждение продления регистрации сделки с указанием срока продления.

8.10. Регистрация сделки может быть прекращена досрочно, при этом сделка объявляется свободной, а Партнер и Дистрибьютор, зарегистрировавшие за собой сделку, теряют право на дополнительные скидки, в следующих случаях:

- Партнер, зарегистрировавший сделку, не подал документы для участия в конкурсной или иной закупочной процедуре или не стал участником закупочной процедуры по формальным признакам, а также при признании победителем в конкурсной или закупочной процедуре другого юридического лица (если сделка регистрировалась, в частности, именно для участия в таковой процедуре).

- Партнером нарушены условия настоящей Программы либо расторгнуты партнерские отношения с Партнером или с Дистрибьютором, через которого Партнер присоединился к настоящей Программе (см. п. 5.2).
- По заявке Партнера об отказе от регистрации данной сделки. Заявку в свободной форме требуется выслать на адрес sales@emdev.ru.
- Партнер, зарегистрировавший сделку, не проявил предпродажной активности, заявленной при регистрации сделки.
- При замене Конечного пользователя после факта регистрации сделки.
- При замене Дистрибьютора после факта регистрации сделки.
- Если истек срок регистрации сделки и не был при этом продлен.

9. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

9.1. При поставке Продукта и/или Услуг и/или Сертификатов Конечным пользователям участники Программы руководствуются ценами, рекомендованными Вендором для Конечных пользователей. Сведения о рекомендованных ценах на Продукт (лицензии) размещены на официальном сайте <https://incomand.ru/prices>, сведения о рекомендованных ценах на Услуги / Сертификаты размещены на партнерском портале <https://clients.emdev.ru/group/clients/partners>.

9.2. Вендор предоставляет Партнеру (Дистрибьютору) стандартную скидку на поставляемые Продукт и/или Услуги и/или Сертификаты. При регистрации сделки (см. раздел 8 Программы) Партнер и Дистрибьютор получают дополнительную скидку. Размеры стандартной и дополнительной скидок указаны непосредственно в Партнерском соглашении и Дистрибьюторском договоре. Скидки исчисляются от рекомендованных цен.

9.3. Вендор вправе предоставить Партнеру (Дистрибьютору) индивидуальную скидку под конкретный проект для Конечного пользователя.

9.4. Вендор оставляет за собой право изменить рекомендованные цены в зависимости от изменений внутренней политики Вендора, разработки и выпуска новых версий Продукта, прекращения продаж старых версий Продукта, экономической ситуации на рынке, изменения цен конкурентов. Вендор информирует участников Программы о планируемых изменениях цен не позднее чем за 10 (десять) календарных дней до вступления изменений в силу в порядке, установленном в разделе «Порядок внесения изменений в Программу».

9.5. За каждую успешную рекомендацию Партнером Продукта и/или Услуги и/или Сертификата Партнеру Вендор выплачивает вознаграждение. Под успешной рекомендацией понимается предпродажная деятельность Партнера, закончившаяся сделкой между Вендором и Конечным пользователем, с которым в той или иной степени вел переговоры Партнер. Размер вознаграждения Стороны обговаривают индивидуально для каждой такой ситуации с учетом размера вклада Партнера, приведшего к заключению сделки. Вознаграждение не суммируется с предоставляемыми Вендором по Партнерской программе скидками. При этом вознаграждение не может превышать возможную сумму с учетом данных скидок. Вознаграждение выплачивается на основе акта, подписанного Сторонами, и счета Партнера. Вознаграждение выплачивается только после поступления оплаты по сделке от Конечного пользователя Вендору.

10. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ И ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

10.1. Поставка Продукта и/или Услуг и/или Сертификатов в рамках Программы осуществляются через партнерский канал по одной из следующих схем (при условии наличия действующей регистрации сделки):

- при участии в программе напрямую: Вендор → Партнер → Конечный пользователь
- при участии в программе через дистрибьютора: Вендор → Дистрибьютор → Партнер → Конечный пользователь

10.2. Вендор оставляет за собой право реализовывать Продукт и/или Услуги и/или Сертификаты Конечным пользователям напрямую при отсутствии регистрации сделки за каким-либо Партнером.

10.3. Получателем Услуг и/или Сертификатов может являться как Партнер (в частности, для их включения (или выполнения с их помощью) в свои услуги/работы для Конечного пользователя), так и Конечный пользователь. Получателем Продукта является только Конечный пользователь (Партнер получает Продукт исключительно для передачи Конечному пользователю).

10.4. Партнеры, имеющие право на внедрение, адаптацию и техническую поддержку, а также на выполнение комплексных решений, оказывают свои услуги / выполняют работы по своим корпоративным стандартам, на своих, согласованных с Конечным пользователем, условиях, по своим ставкам. Вендор со своей стороны может давать рекомендации, исходя из своего опыта оказания услуг по Продукту.

10.5. Поставка Продукта и Услуг может осуществляться Вендором посредством поставки Сертификатов.

10.6. Поставка Продукта может осуществляться Вендором посредством передачи права на использование Продукта (простые неисключительные лицензии).

10.7. При невозможности поставки Услуг посредством поставки Сертификатов, в силу формальных причин, сложности Услуг, требований Конечных пользователей, требований конкурсов и закупок или иных ограничений, поставка Услуг возможна через подрядные / субподрядные договоры. Данный вид поставки не регламентируется настоящей Программой и не входит в ее рамки. Такие договоры согласовываются и заключаются отдельно с учетом интересов сторон.

11. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА И ОБУЧЕНИЕ ПАРТНЕРОВ

11.1. Вендор информирует Партнеров об изменениях в настоящей Программе, ценовой политике и лицензионной политике, продуктовых изменениях. Сроки информирования составляют не менее 10 (десяти) календарных дней до их вступления в силу. Информирование осуществляется путем размещения соответствующей информации на партнерском портале Вендора.

11.2. Вендор предоставляет доступ к информационным материалам, учебным курсам, дистрибутиву Продукта и технической документации на него, демонстрационным стендам (далее – Ресурсы), с помощью которых Партнеры могут:

- Самостоятельно изучать методы развертывания, настройки и применения Продукта, функциональные возможности Продукта, методы продаж и лучшие практики внедрения.
- Проводить демонстрацию Продукта для потенциальных заказчиков (Конечных пользователей).

11.3. Доступ к Ресурсам осуществляется посредством партнерского портала Вендора. Доступ к отдельным видам Ресурсов предоставляется по заявке Партнера.

11.4. Партнер обязан использовать предоставленные ему Ресурсы исключительно для решения задач в рамках настоящей Программы. Передача третьим лицам прав доступа к предоставленным в рамках настоящей Программы Ресурсам, их полное или частичное распространение, любое коммерческое использование, а также для собственных нужд, предоставленных Ресурсов вне рамок настоящей Программы категорически запрещено.

11.5. Вендор оказывает консультации Партнерам по вопросам развертывания, настройки и использования Продукта. Заявки на консультации принимаются через персональный чат Партнера и партнерский портал Вендора.

11.6. По заявке Партнера Вендор может организовать индивидуальные тренинги и воркшопы для специалистов Партнеров в целях наиболее полного и оперативного погружения в Продукт, а также для проработки сложных сценариев и получения персонализированной помощи. Программа и стоимость таких мероприятий определяются индивидуально в зависимости от потребностей Партнера.

11.7. Дополнительно Партнер имеет право приобрести у Вендора для своих нужд Сертификаты на обучение, тренинги, консалтинг.

12. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

12.1. Вендор имеет право разместить на своем web-сайте (<https://incomand.ru/>) информацию о Партнере. При этом ответственность за актуальность и достоверность предоставляемых данных лежит на Партнере.

12.2. Партнер обязан разместить на своем официальном сайте (при наличии раздела о партнерах) информацию о Продукте (включая логотип Продукта и ссылку на сайт <https://incomand.ru/>).

12.3. Вендор по запросу Партнера может предоставить Партнеру для распространения электронные образцы рекламных материалов, выписки из технической документации и прочие

требуемые материалы, а также предоставить доступ к демо-стенду для потенциального заказчика (Конечного пользователя).

13. ПРОЕКТНАЯ ПОДДЕРЖКА

13.1. В рамках настоящей Программы Вендор оказывает консультационные услуги, которые помогут Партнерам эффективно рассчитывать стоимость проектов и определять необходимые доработки стандартного функционала Продукта:

- Консультации по методикам и подходам к расчету стоимости проектов, связанных с внедрением решений на базе Продукта, включая информацию о типовых задачах и этапах проектов внедрения Продукта, расчет необходимых программно-аппаратных средств, а также рекомендации по оценке трудозатрат.
- Консультации по анализу требований заказчика, определению необходимости доработки стандартного функционала Продукта, возможным вариантам реализации данных требований.

14. РАННИЙ ДОСТУП К ОБНОВЛЕНИЯМ

14.1. Вендор может проинформировать Партнера о готовящихся обновлениях Продукта и по запросу Партнера может предоставить ранний доступ к версиям Продукта release candidate для изучения нового функционала и тестирования на предмет совместимости обновленного Продукта с существующими решениями на его базе, внедренными Партнером.

14.2. Обо всех выявленных ошибках и сбоях в процессе изучения версии release candidate Продукта Партнер обязан незамедлительно информировать Вендора установленным порядком.

15. УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ С ПАРТНЕРАМИ

15.1. В рамках настоящей Программы Вендор обеспечивает следующие мероприятия по управлению взаимодействием с Партнерами:

- **Предоставление менеджера партнерских отношений.** У каждого Партнера есть назначенный менеджер партнерских отношений, который является основным контактным лицом и помогает Партнерам во всех вопросах, связанных с настоящей Программой.
- **Доступ к партнерскому portalу.** Вендор предоставляет доступ на партнерский портал, где Партнеры могут получить доступ к информации, материалам, инструментам и ресурсам, реализации положений настоящей Программы. Партнерский портал размещен в сети интернет по адресу <https://clients.emdev.ru>.
- **Обратная связь.** Для оперативного взаимодействия с Партнером организуется чат Telegram, в котором специалисты Вендора окажут необходимые консультации и ответят на вопросы в рамках настоящей Программы.

16. НЕПЕРЕМАНОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ

16.1. Участники Программы обязуются воздерживаться от непосредственного или косвенного переманывания сотрудников друг друга в течение срока участия в Программе и в течение 12 (двенадцати) календарных месяцев после его окончания.

16.2. Каждая из сторон обязуется не предлагать сотрудникам другой стороны конкурентные или более привлекательные условия труда, включая, но не ограничиваясь, более высокой заработной платой, льготами, бонусами или перспективами карьерного роста.

16.3. Стороны обязуются не привлекать сотрудников друг друга к переговорам о работе или предложению занятости без явного разрешения текущего работодателя сотрудника.

16.4. Нарушение данного раздела Программы ведет к разрыву партнерских отношений и является основанием для прекращения действия Партнерского соглашения (или Дистрибьюторского договора).

16.5. Настоящий раздел Программы остается в силе даже в случае изменения структуры, собственности или контроля в отношении сторон, включая, но не ограничиваясь, объединением, слиянием или приобретением компании.

16.6. Ни один пункт настоящего раздела Программы не является ограничением или запретом для сотрудников на самостоятельное решение о смене работодателя или продолжении карьеры вне сторон.

17. ПОРЯДОК ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОГРАММУ

17.1. Вендор вправе изменять условия Программы полностью или частично в одностороннем порядке, в том числе ограничивать, лишать или не предоставлять статус Партнера/Дистрибьютора.

17.2. Уведомление об изменении Программы направляется Вендором не позднее, чем за 15 (пятнадцать) календарных дней до даты вступления в силу новой редакции Программы на адрес электронной почты участника Программы, указанный в Партнерском соглашении / Дистрибьюторском договоре, а также на адрес электронной почты, указанный при регистрации в Программе.

17.3. Уведомление считается полученным адресатом при отправлении по одному из вышеуказанных адресов.

17.4. В случае отказа участника Программы от принятия новых условий Программы участник направляет Вендору до даты вступления в силу новых условий программы:

- Уведомление об отказе в электронной форме — на адрес электронной почты Вендора, указанный в Партнерском соглашении / Дистрибьюторском договоре;
- Оригинал уведомления об отказе — на почтовый адрес Вендора.

17.5. Такое уведомление об отказе от новых условий Программы считается одновременно уведомлением о досрочном расторжении соответствующего Партнерского соглашения / Дистрибьюторского договора по инициативе участника Программы, то есть односторонним отказом участника от его исполнения. Партнерское соглашение / Дистрибьюторский договор прекращает свое действие в дату, предшествующую дате вступления в силу новых условий Программы, если Стороны не согласуют иное.

17.6. Если участник Программы не направил отказ от принятия новых условий Программы до даты вступления в силу новой редакции Программы, участник Программы считается согласившимся с новыми условиями Программы в полном объеме.

17.7. Риск не ознакомления с новыми условиями Программы несет ее участник.