

УТВЕРЖДЕНО

Приказом генерального директора

ООО «ДИДЖИТАЛ СПИРИТ»

№ 07/2024-01 от 01.07.2024 г.

Программа коммерческого партнерства ООО “ДИДЖИТАЛ СПИРИТ”

Дата публикации: 01.07.2024

Дата вступления в силу: 01.07.2024

Настоящая Программа коммерческого партнерства (далее – Партнерская программа, Программа) устанавливает условия сотрудничества и правила взаимодействия между Обществом с ограниченной ответственностью «ДИДЖИТАЛ СПИРИТ», ОГРН 1177746396101, ИНН 7743204896 (далее – Вендор) и участниками Программы, направленные на увеличение продаж лицензий на использование программных продуктов, правообладателем которых является Вендор, и сертификатов Вендора, удостоверяющих права на получение услуг технической поддержки, обучения и иных услуг.

Актуальная версия Программы доступна на веб-сайте Вендора по URL-адресу:

<https://zakroma.ru/legal> (далее - Сайт).

Вендор вправе вносить изменения в Программу в одностороннем порядке путем утверждения новой редакции Программы в порядке, предусмотренном в главе 13 Программы.

1. Термины и определения

Вендор – общество с ограниченной ответственностью «ДИДЖИТАЛ СПИРИТ» (ООО «ДИДЖИТАЛ СПИРИТ», ОГРН 1177746396101), которое обладает исключительными правами на Программные продукты.

Дистрибьютор – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, который заключил дистрибьюторский договор с Вендором. Дистрибьютор:

- приобретает у Вендора Лицензии и Сертификаты для их дальнейшего распространения за собственный счет на Территории исключительно Партнерам, указанным в соответствующем договоре;
- организует размещение и продвижение Программных продуктов и Сертификатов на рынке;
- самостоятельно выбирает методы сбыта и распространения.

Партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которые участвуют в Программе, заключили соглашение о партнерстве с Вендором и обладают действующим Авторизационным свидетельством Вендора, которое подтверждает их право приобретать Лицензии и Сертификаты для их дальнейшего распространения за собственный счет на Территории исключительно Конечным пользователям, указанным в соответствующем договоре.

Конечный пользователь – юридическое лицо или физическое лицо, или индивидуальный предприниматель – непосредственный пользователь Программных продуктов и Сертификатов на Территории без права их дальнейшего сублицензирования и/или перепродажи.

Программный продукт (далее - Программный продукт или ПП) – программное обеспечение Вендора, которое представляет собой совокупность программ для ЭВМ и программных документов, необходимых для их эксплуатации. Перечень Программных продуктов, участвующих в Программе, размещен в Приложении № 1 к программе коммерческого партнерства.

Лицензия - право на использование ПП на условиях простой неисключительной лицензии в объеме, установленном соответствующим соглашением или договором. Условия лицензирования отдельных ПП устанавливаются Вендором отдельно и публикуются на Сайте.

Соглашение с конечным пользователем – лицензионное соглашение на использование Программного продукта Конечным пользователем, текст которого размещен на Сайте.

Техническая поддержка – комплекс услуг по информационно-справочному сопровождению Конечного пользователя в отношении Программных продуктов.

Регламент технической поддержки программных продуктов экосистемы ЗАКРОМА (далее - Регламент) – правила, регулирующие условия и порядок предоставления технической поддержки, каналы коммуникации и взаимодействия сторон, а также прочие существенные условия технической поддержки. Актуальная версия Регламента доступна на Сайте.

Обучение – комплекс образовательных услуг по обучению работе с Программными продуктами, оказываемых Вендором на возмездной основе.

Сервисы –услуги Вендора по Технической поддержке и проведению Обучения.

Сертификат – документ, выданный Вендором и удостоверяющий право его держателя (Конечного пользователя) на получение Сервисов.

Авторизационное свидетельство – документ, выданный Вендором и удостоверяющий право Партнера приобретать Лицензии и Сертификаты с целью последующего предоставления Конечным пользователям права использовать Программные продукты и Сертификаты на Территории на условиях сублицензирования и/или перепродажи.

Партнерский сертификат - документ, выданный Вендором в электронном виде и удостоверяющий статус Партнера как участника Программы

Территория – территория Российской Федерации.

2. Участники Партнерской программы

2.1. Участники Программы:

- Дистрибьюторы;
- Партнеры.

2.2. Лицензии и Сертификаты реализуются участниками Программы по следующим схемам:

- Дистрибьюторы вправе приобретать Лицензии, Сертификаты на техническую поддержку, Сертификаты для Конечного пользователя у Вендора.
- Партнёры вправе приобретать Лицензии, Сертификаты на техническую поддержку, Сертификаты для Конечного пользователя как напрямую у Вендора, так и у Дистрибьютора.

Иные исключения возможны при условии их согласования с Вендором.

3. Цели Партнерской программы

- 3.1. Предоставить участникам Программы оптимальные условия для распространения ПП, Лицензий, Сертификатов и Сервисов Вендора на Территории.
- 3.2. Стимулировать рост лояльности Конечных пользователей и повышать степень востребованности ПП, Лицензий, Сертификатов и Сервисов Вендора на Территории.

4. Преимущества участия в Партнерской программе

4.1. Участник Программы:

- 4.1.1. расширяет свою продуктовую линейку за счет Программных Продуктов Вендора;
- 4.1.2. увеличивает маржинальность бизнеса при продаже Лицензий и Сертификатов – но с учетом того, что техническая поддержка ПП оказывается Вендором;

- 4.1.3. участвует в реализации проектов Вендора;
- 4.1.4. получает консультационную и информационную поддержку от Вендора;
- 4.1.5. получает доступ к технической и маркетинговой информации и материалам Вендора
- 4.1.6. участвует в совместных с Вендором маркетинговых мероприятиях;
- 4.1.7. получает возможность приобретать у Вендора услуги по Обучению для своих сотрудников по специальным ценам.

5. Правила участия в Партнерской программе, права и обязанности участников Партнерской программы

5.1. Для получения статуса участника Программы, необходимо подписать:

- Соглашение о неразглашении конфиденциальной информации;
- Партнерское соглашение (между Вендором и Партнером) или Дистрибьюторский договор (между Вендором и Дистрибьютором).

5.2. Права участников Партнерской программы

- 5.2.1. разместить на своем веб-сайте в сети Интернет информацию о получении статуса Дистрибьютора/Партнера в соответствии с условиями Программы;
- 5.2.2. разместить на своем веб-сайте в сети Интернет информацию об Авторизационном свидетельстве и/или Партнерском сертификате;

5.3. Обязанности участников Партнерской программы:

- 5.3.1. при реализации Лицензий и Сертификатов через партнерский канал полностью транслировать условия использования ПП, предусмотренные в Соглашениях с конечным пользователем, а также условия предоставления Технической поддержки, предусмотренные Регламентом, в соответствующем соглашении/договоре между Дистрибьютором и Партнером, Партнером и Конечным пользователем;
- 5.3.2. при реализации Лицензий и Сертификатов через партнерский канал соблюдать условия ценообразования при заключении сделок, а именно реализовывать Лицензии и Сертификаты по рекомендованным розничным ценам для Конечных пользователей на Лицензии и Сертификаты (далее – Рекомендованные цены) с учетом партнерских скидок для Партнеров и пользовательских скидок для Конечных пользователей. Рекомендованные цены указаны в Приложении 3 к Программе «Рекомендованные розничные цены для Конечных пользователей на Лицензии и Сертификаты». Информация о Рекомендованных ценах является конфиденциальной и предоставляется индивидуально по запросам в электронном виде. Информация о Рекомендованных ценах не подлежит разглашению без предварительного согласования с Вендором;
- 5.3.3. при реализации Лицензий и Сертификатов через партнерский канал предоставлять Конечным пользователям доступ к ПП и Сертификатам способом, предусмотренным в соответствующем договоре с Дистрибьютором (направлять полученные от Вендора Токены и Сертификаты);
- 5.3.4. обновлять информацию о статусе Партнера на своем веб-сайте в сети Интернет не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты получения от Вендора нового Партнерского сертификата и/или Авторизационного свидетельства;

- 5.3.5. выполнять иные обязательства, предусмотренные настоящей Программой, Соглашением о неразглашении конфиденциальной информации, Дистрибьюторским договором (для Дистрибьюторов) и Соглашением о партнерстве (для Партнеров).

6. Права Вендора

- 6.1. Вендор имеет право в целях заботы о репутации Вендора отказать участнику Партнерской программы (потенциальному участнику Партнерской программы) в предоставлении статуса участника Партнерской программы, предоставлении скидок, либо приостановить участие в Партнерской программе, отзывав статус участника Партнерской программы до устранения нижеуказанных обстоятельств, если они могут быть устранены, либо прекратить партнерские отношения, либо применить иные меры, предусмотренные настоящей Партнерской программой или соглашением о партнерстве по следующим причинам (перечень не является исчерпывающим):
- 6.1.1. нарушение участником Партнерской программы правил и требований настоящей Партнерской программы и/или положений договоров и соглашений с Вендором;
 - 6.1.2. нарушение участником или потенциальным участником Партнерской программы деловой этики, либо разглашение конфиденциальной информации, осуществление недобросовестной конкуренции;
 - 6.1.3. проведение проверок и расследований государственными органами власти в отношении участников или потенциальных участников Партнерской программы – единоличного исполнительного органа, членов коллегиального исполнительного органа, а также акционеров, которые владеют более 50% голосов в компании-участнике Программы – по подозрению в совершении правонарушений в области интеллектуальной собственности, противодействия коррупции, антимонопольного и (или) налогового законодательства;
 - 6.1.4. административная приостановка или угроза приостановки деятельности участника или потенциального участника Партнерской программы в порядке, предусмотренном КоАП РФ.

7. Регистрация в программе в качестве Партнера

- 7.1. Для регистрации в Программе в качестве Партнера необходимо направить заявку через специальную форму на сайте Вендора <https://zakroma.ru/> или направить заявку на адрес электронной почты Вендора partners@zakroma.ru
- 7.1.1. К компаниям-претендентам на получение статуса «Авторизованный партнер» предъявляются требования согласно таблице:

Требования	Партнер
Соблюдение правил партнерской программы и политики лицензирования Вендора	✓
Соблюдение правил авторизации проекта	✓
Предоставление информации для размещения в разделе «Партнеры» на сайте Вендора	✓

Организация мероприятий для Заказчиков для продвижения ПП Вендора	✓
Размещение информации о ПП Вендора в собственных маркетинговых материалах и на веб-ресурсах Партнера	✓
Предоставление прогнозов продаж (квартальных, годовых) и планов развития работы по продвижению ПП (квартальных)	✓

- 7.2. Если Вендор авторизует потенциального участника в качестве Партнера, в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения заявки, потенциальному участнику по электронной почте направляются проект соглашения о конфиденциальной информации и проект соглашения о сотрудничестве и партнерстве (партнерского соглашения).
- 7.3. Участник получает статус Партнера и считается зарегистрированным в Партнерской программе с даты подписания партнерского соглашения с Вендором.
- 7.4. Вендор вправе отказать потенциальному участнику в регистрации в Партнерской программе без объяснения причин.
- 7.5. В случае отказа в ответ на заявку в регистрации в Партнерской программе Вендор не гарантирует компании-претенденту возможность поставки и предоставление прав на реализацию продукции Вендора
- 7.6. Вендор вправе исключить Партнера из Программы без объяснения причины, в том числе в результате нарушения участником Программы ее условий, а также возникновения у Вендора репутационных, финансовых и иных рисков.
- 7.7. Статус Партнера может быть подтверждён Авторизационным свидетельством и/или авторизационным письмом в электронном виде, выданным Вендором по запросу Партнера.
- 7.8. Партнер вправе разместить на своем веб-сайте в сети Интернет информацию о получении статуса Партнера в соответствии с условиями Соглашения о партнерстве. Содержание публикации подлежит обязательному предварительному согласованию с Вендором по электронной почте или иным согласованным сторонами способом. Размещение на веб-сайте Партнера Авторизационного свидетельства и/или Партнерского сертификата не требует согласования с Вендором.
- 7.9. Статус Партнера также предоставляет преимущества и возможности согласно таблице:

Преимущества и рекламные возможности	Партнер
Право на распространение Продукции Вендора (передачу неисключительных прав на программное обеспечение третьим лицам)	✓
Право на получение базовой партнерской скидки	5%
Право на регистрацию сделки и получение дополнительной скидки при соблюдении стандартов по продвижению, проведению Пилотных проектов и др.	✓

Право на выполнение работ по внедрению, сопровождению и технической поддержке ПП Вендора	✓
Возможность передачи от Вендора на обработку запросов (лидов) от заинтересованных лиц (потенциальных Заказчиков)	✓
Возможность выполнения работ по внедрению, сопровождению, технической поддержке ПП на основании субподрядных контрактов	✓
Размещение информации о Партнере в разделе «Партнеры» на сайте Компании с указанием наличия квалификации по конкретным видам Продукции	✓
Возможность получения консультации и технической поддержки от Вендора	✓
Возможность совместной маркетинговой активности (участие Партнера в мероприятиях Вендора и привлечение Вендора к участию в собственных мероприятиях Партнера в качестве спонсора, докладчика, эксперта и др. по согласованию)	✓
Возможность получения официальных писем и рекомендаций на имя заинтересованных лиц от Вендора (только под авторизованный проект)	✓

7.10. Статус Партнера действует до конца календарного года, в котором он был получен, и подлежит пересмотру по окончании этого срока, либо ранее этого срока по инициативе Вендора или самого Партнёра.

8. Ценовая политика в рамках Партнерской программы

8.1. При реализации Лицензий и Сертификатов Конечным пользователям участники Программы обязуются руководствоваться Рекомендованными ценами. Информация о Рекомендованных ценах предоставляется по запросу и не подлежит разглашению в силу ее конфиденциальности.

8.2. Вендор вправе изменить Рекомендованные цены в зависимости от изменений внутренней политики Вендора, разработки и выпуска новых Программных продуктов, прекращения продаж Лицензий в отношении использования Программных продуктов или старых версий Программных продуктов, экономической ситуации на рынке, изменения цен конкурентов и прочих факторов.

8.3. Вендор информирует участников Программы о планируемых изменениях Рекомендованных цен не позднее чем за 15 (пятнадцать) календарных дней до вступления изменений в силу в порядке, установленном в разделе 14 настоящей Программы.

9. Система скидок для участников Программы и Конечных пользователей

9.1. В целях повышения спроса в отношении распространяемых в рамках Программы Программных продуктов и Сертификатов Вендор предоставляет участникам Программы и Конечным пользователям скидки на Лицензии и Сертификаты. Под скидкой понимается снижение Вендором стоимости Лицензий и Сертификатов, приобретаемых участником Программы и/или Конечным пользователям в рамках одного заказа к дистрибьюторскому договору (для Дистрибьютора) или в рамках одной Сделки (для Партнера) (см.определение «Сделки» в п.10.1 Программы), от их первоначальной стоимости согласно условиям настоящей Программы.

9.2. В рамках Программы предусмотрены следующие виды скидок:

9.2.1. Пользовательская скидка на Лицензии и Сертификаты, предоставляемая Вендором Конечным пользователям (далее - Пользовательская скидка);

9.2.2. Партнерские скидки, предоставляемые в рамках партнерского канала участникам Программы при распространении ими Лицензий и Сертификатов Конечным пользователям (далее - Партнерские скидки), которые бывают двух видов:

9.2.2.1 стандартная скидка, предоставляемая Дистрибьюторам и Партнерам (далее - Стандартная скидка),

9.2.2.2 дополнительная скидка, предоставляемая Партнерам (далее Дополнительная скидка).

9.3. Размеры и условия предоставления Конечным пользователям Пользовательской скидки зависят от объемов приобретаемых Лицензий и Сертификатов. Пользовательская скидка рассчитывается от Рекомендованных цен и устанавливается в Политике предоставления скидок конечным пользователям в отношении цен на лицензии на программные продукты и сертификаты ООО “ДИДЖИТАЛ СПИРИТ”, публикуемой Вендором на Сайте.

9.4. Размеры и условия предоставления Партнерских скидок предусмотрены

Приложениях 3.1 (для Дистрибьюторов) и 3.2 (для Партнеров) к Программе.

Информация о размерах и условиях предоставления Партнерских скидок направляется по запросу и не подлежит разглашению в силу ее конфиденциальности.

9.5. Партнерские скидки не предоставляются в случае, если реализация Лицензий и Сертификатов производится участниками Программы не по Рекомендованным ценам.

9.6. Размеры и условия предоставления участникам Программы Специальной скидки при приобретении ими Сертификатов на обучение для своих сотрудников предусмотрены в Приложениях 3.1 (для Дистрибьюторов) и 3.2 (для Партнеров) к Программе. Специальные скидки рассчитываются от Рекомендованных цен как для Дистрибьюторов, так и для Партнеров. Информация о размерах и условиях Специальной скидки предоставляется по запросу участника Программы и не подлежит разглашению им третьим лицам в силу ее конфиденциальности.

10. Процедура регистрации сделок

- 10.1. Процедура регистрации договоров, которые заключаются между Партнером и Конечным пользователем в отношении Лицензий и/или Сертификатов (далее – Сделка), направлена на защиту инвестиций Партнера, потраченных на предпродажную активность.
- 10.2. В случае если Партнер сформировал потребность потенциального Конечного пользователя в Продуктах Вендора и планирует заключить Сделку, он вправе зарегистрировать эту Сделку у Вендора.
- 10.3. Вендор вправе установить минимальную сумму Сделки, подлежащей регистрации согласно условиям Программы.
- 10.4. Партнер, зарегистрировавший Сделку, при ее совершении получает право на Дополнительную скидку от Рекомендованных цен в соответствии с условиями, предусмотренными в разделе 9 Программы и Приложением 3.2 к Программе.
- 10.5. Сделка регистрируется путем заполнения и подачи Партнером формы Заявления на регистрацию Сделки Вендору в электронном виде на адрес электронной почты Вендора sales@zakroma.ru. Форма Заявления на регистрацию Сделки содержится в Приложении 4 к настоящей Программе.
- 10.6. Вендор в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения Заявления на регистрацию Сделки рассматривает его. В случае одобрения условий планируемой Сделки Вендор регистрирует Сделку за Партнером.
- 10.7. По факту регистрации Сделки Вендор информирует об этом Партнера путем направления по электронной почте соответствующего уведомления о регистрации Сделки.
- 10.8. Регистрация Сделок прекращается в дату объявления начала проведения конкурса, аукциона или иной конкурентной закупочной процедуры по Сделке (далее - Процедура).
- 10.9. Партнер вправе заменить Дистрибьютора и/или Конечного пользователя в зарегистрированной Сделке путем направления Вендору на адрес электронной почты Вендора sales@zakroma.ru уведомления о внесении изменений по форме, предусмотренной в Приложении 5 к Программе.
- 10.10. Срок действия регистрации Сделки составляет 180 (сто восемьдесят) календарных дней с даты ее регистрации. В указанный период зарегистрированная Сделка не может быть зарегистрирована на другого Партнера.
- 10.11. Партнер, который зарегистрировал Сделку, может продлить регистрацию на дополнительный период до 90 (девяноста) календарных дней. Для продления регистрации Сделки, Партнер обращается к Вендору и описывает ситуацию по Сделке в свободной форме. Регистрация считается продленной, если от Вендора поступило письменное подтверждение продления периода регистрации Сделки с указанием срока продления.
- 10.12. Регистрация Сделки аннулируется автоматически в следующих случаях:

- 10.12.1. Партнер, зарегистрировавший Сделку, не подал документы для участия в Процедуре до истечения установленного Процедурой срока подачи;
- 10.12.2. Партнер, зарегистрировавший Сделку, не был допущен к участию в Процедуре;
- 10.12.3. Партнер не проявил предпродажной активности, заявленной при регистрации Сделки;
- 10.12.4. Партнер изменил любые сведения о Сделке, за исключением сведений, предусмотренных в п.10.9 настоящей Программы.
- 10.12.5. истек срок действия регистрации Сделки.
- 10.13. В случае аннулирования регистрации Сделки Сделка объявляется свободной, и любой Партнер, который заключит данную Сделку, получит Стандартную скидку от Рекомендованных цен.
- 10.14. Вендор вправе отклонить заявку на регистрацию Сделки либо аннулировать регистрацию Сделки и, соответственно, отказать Партнеру в предоставлении Дополнительной скидки, при наличии объективных причин по внутренней оценке Вендора.

11. Правила участия в конкурсе

- 11.1. Если партнер планирует принимать участие в конкурсе (аукционе/запросе котировок, цен, предложений), то он обязан запросить свою цену у Вендора и убедиться в отсутствии защиты этой сделки.
- 11.2. В ходе защищенного запроса котировок, цен, предложений все Партнеры, кроме защитившей стороны, заявки в конкурс подают по рекомендованной цене прайс-листа.
- 11.3. В случае нарушений правил партнерской программы Вендор оставляет за собой право лишить партнера его партнерского статуса.
- 11.4. Вендор может предоставить дополнительную скидку к конкретному заказу в случае, если партнер несет экономические убытки, вызванные действиями других партнеров, не защищавших сделку.

12. Обучение участников Программы

- 12.1. Партнеры и Дистрибьюторы вправе приобретать услуги по Обучению своих сотрудников работе с Программными продуктами с возможностью получения Специальной скидки на соответствующие Сертификаты, предусмотренной в Приложениях 3.1. и 3.2 к Программе.
- 12.2. Участники Программы вправе принимать участие в разовых консультационных семинарах по вопросам распространения (лицензирования) Программных продуктов, проводимых для сотрудников участников Партнера, осуществляющих распространение Программных продуктов. Расписание таких семинаров дополнительно согласуется Вендором с участниками Программы.

13. Взаимодействие в рамках Партнерской программы

- 13.1. Вендор и участники Программы осуществляют коммуникацию по всем вопросам, связанным с реализацией настоящей Программы, посредством корпоративной электронной почты. Информация и документы, направленные указанным способом от Вендора участникам Программы, от участников Программы - Вендору, признается юридически значимой может выступать в качестве подтверждения деловой или иной деятельности Вендора и участников Программы.
- 13.2. Официальный домен корпоративной электронной почты Вендора - @digital-spirit.ru и @zakroma.ru. Официальные домены корпоративной электронной почты участников Программы указываются в Дистрибьюторском договоре либо в Соглашении о партнерстве, а также при получении статуса участника Программы.

14. Порядок внесения изменений в Партнерскую программу

- 14.1. Вендор вправе изменять условия Программы, включая условия ее отдельных Приложений, полностью или частично в одностороннем порядке.
- 14.2. Вендор вправе полностью или частично в одностороннем порядке изменять условия следующих Приложений к Программе без изменения иных условий Программы:
- 14.2.1. Приложение 2. Рекомендованные розничные цены для Конечных пользователей на Лицензии и Сертификаты;
- 14.2.2. Приложение 3.1. Размеры и условия предоставления скидок Дистрибьюторам;
- 14.2.3. Приложение 3.2. Размеры и условия предоставления скидок Партнерам.
- 14.3. Уведомление об изменении Программы или отдельных Приложений к Программе, указанных в п.14.2 Программы, направляется Вендором не позднее, чем за 30 (тридцать) календарных дней до даты вступления в силу новой редакции Программы/новой редакции Приложений на адрес электронной почты участника Программы, указанный в Соглашении о партнерстве/Дистрибьюторском договоре, а также на адрес электронной почты, указанный при регистрации в Программе. Уведомление считается полученным адресатом при отправлении по одному из вышеуказанных адресов.
- 14.4. В случае отказа участника Программы от принятия новых условий Программы, в том числе условий Приложений, участник направляет Вендору до даты вступления в силу новых условий Программы:
- 14.4.1. уведомление об отказе в электронной форме – на адрес электронной почты Вендора, указанный в Соглашении о партнерстве/Дистрибьюторском договоре;
- 14.4.2. оригинал уведомления об отказе – на почтовый адрес Вендора.
- 14.5. Указанное в п.14.4 настоящей Программы уведомление об отказе от новых условий Программы, в том числе условий Приложений, считается одновременно уведомлением о досрочном расторжении соответствующего Соглашения о

партнерстве/Дистрибьюторского договора по инициативе участника Программы, то есть односторонним отказом участника от его исполнения. Соглашение о партнерстве/Дистрибьюторский договор прекращает свое действие в дату, предшествующую дате вступления в силу новых условий Программы, если Стороны не согласуют иное.

14.6. В случае если участник Программы не направил отказ от принятия новых условий Программы способом, предусмотренным в п.14.4 Программы, до даты вступления в силу новой редакции Программы, участник Программы считается согласившимся с новыми условиями Программы в полном объеме. Риск неознакомления с новыми условиями Программы несет ее участник.

14.7. Приложения к Программе:

- 14.7.1. Приложение 1. Перечень Программных продуктов экосистемы ЗАКРОМА, участвующих в Партнерской программе;
- 14.7.2. Приложение 2. Рекомендованные розничные цены для Конечных пользователей на Лицензии и Сертификаты;
- 14.7.3. Приложение 3.1. Размеры и условия предоставления скидок Дистрибьюторам;
- 14.7.4. Приложение 3.2. Размеры и условия предоставления скидок Партнерам;
- 14.7.5. Приложение 4. Форма регистрации сделки.
- 14.7.6. Приложение 5. Форма запроса на внесение изменений в информацию о зарегистрированной сделке.

Информация, которая содержится в Приложениях 2, 3.1, 3.2, – конфиденциальная информация Вендора. Приложение 2 предоставляется индивидуально каждому участнику Программы. Приложение 3.1 предоставляется индивидуально каждому Дистрибьютору. Приложение 3.2 предоставляется индивидуально каждому Партнеру. Указанные приложения предоставляются в электронном виде на адрес электронной почты, указанный в Соглашении о партнерстве/Дистрибьюторском договоре. Информация, которая содержится в Приложениях 2, 3.1, 3.2, не подлежит разглашению участниками Программы третьим лицам без предварительного согласования с Вендором.

Приложение 1

**Перечень Программных продуктов экосистемы ЗАКРОМА,
участвующих в Партнерской программе**

№	Наименование программного продукта*	Краткое описание	Сведение о регистрации ПО	Интернет-сайт**
1	ЗАКРОМА .Хранение	Объектное S3-Хранилище для хранения неограниченного объема данных организации.	Запись в Едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных №18185 от 05.07.2023	https://zakroma.ru
2	ЗАКРОМА .Архив	Электронный архив для хранения документов компании из различных источников в едином месте с возможностями поиска, просмотра, ознакомления, изменения, загрузки.	Запись в Едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных №18185 от 05.07.2023	https://zakroma.ru

* Программные продукты могут распространяться также под иными альтернативными наименованиями, внесенными в Единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных.

** Наименование домена и/или адрес интернет-сайта Программного продукта могут быть изменены Вендором в одностороннем порядке. Данное изменение не является изменением условий Партнерской программы и не требует отдельного информирования участников Партнерской программы

Приложение 2

Рекомендованные розничные цены для Конечных пользователей на Лицензии и Сертификаты (далее - Рекомендованные цены)

Конфиденциальная информация ООО “ДИДЖИТАЛ СПИРИТ”. Предоставляется индивидуально каждому участнику Программы по запросу.

Приложение 3.1

Размеры и условия предоставления скидок Дистрибьюторам

Конфиденциальная информация ООО “ДИДЖИТАЛ СПИРИТ”. Предоставляется индивидуально каждому Дистрибьютору по запросу.

Приложение 3.2

Размеры и условия предоставления скидок Партнерам

Конфиденциальная информация ООО “ДИДЖИТАЛ СПИРИТ”. Предоставляется индивидуально каждому Партнеру по запросу.

Приложение 4

Форма регистрации сделки

Партнер:

Наименование юридического лица	
ИНН	
Контактное лицо (ФИО полностью)	
Должность	
Контактный телефон	
Электронная почта	

Дистрибьютор (по выбору Партнера):

Наименование юридического лица	
ИНН	
Контактное лицо (ФИО полностью)	
Должность	
Контактный телефон	
Электронная почта	

Информация о предстоящей сделке:

Наименование юридического лица Заказчика (Конечного пользователя)	
Контактное лицо заказчика: • ФИО полностью, • должность, • контактный телефон, • электронная почта	
Спецификация (позиции по прайс-листу, количество)	
Сумма net to Вендор	
Ориентировочные сроки заключения сделки (подписания договора с Конечным пользователем)	
Проведенные и планируемые Партнером предпродажные активности	

Представитель Партнера (ФИО, телефон, e-mail) : _____

Подпись представителя Партнера: _____

Дата: _____

Форма внесения изменений в зарегистрированную сделку

Партнер:

Наименование юридического лица	
ИНН	
Контактное лицо (ФИО полностью)	
Должность	
Контактный телефон	
Электронная почта	

Просим внести следующие изменения в ранее зарегистрированную сделку (выбрать нужное):

☐ Заменить ранее указанного Дистрибьютора _____
(наименование, ИНН) на нового Дистрибьютора:

Новый Дистрибьютор

Наименование юридического лица	
ИНН	
Контактное лицо (ФИО полностью)	
Должность	
Контактный телефон	
Электронная почта	

☐ Заменить ранее указанного Конечного пользователя _____
(наименование, ИНН) на нового Конечного пользователя:

Новый Конечный пользователь

Наименование юридического лица (конечного покупателя)	
ИНН	
Контактное лицо (ФИО полностью)	
Должность	
Контактный телефон	
Электронная почта	

Представитель Партнера (ФИО, телефон, e-mail) : _____

Подпись представителя Партнера: _____

Дата: _____