



armelle
absolutely suits you

СОГЛАШЕНИЕ

о Принципах политики и процедур компании

Настоящее Соглашение устанавливает порядок взаимоотношений и взаимодействия Компании с Клиентами и Партнерами, приобретающими товары в Интернет-магазине Armelle.

Данный свод правил создан в целях защиты прав Клиентов/Партнеров и продиктован высокими стандартами этики, в соответствии с которыми Компания осуществляет свою деятельность.

Соглашение устанавливает основные права и обязанности, возникающие при взаимодействии Компании с Клиентами и Партнерами. Настоящее Соглашение является неотъемлемой частью заключенных договоров между Компанией и Клиентами/Партнерами.

Каждая сторона должна проявлять порядочность, добросовестность и честность при осуществлении своей деятельности в области поддержки и содействия продажам продукции Armelle.

Настоящее Соглашение подлежит применению на территории Российской Федерации и стран Таможенного союза.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ

РАЗДЕЛ 2. СТАТУС ПАРТНЕРА

РАЗДЕЛ 3. СТАТУС КЛИЕНТА

РАЗДЕЛ 4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

РАЗДЕЛ 5. ПАРТНЕРУ ЗАПРЕЩАЕТСЯ

**РАЗДЕЛ 6. ПЕРЕХОД ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ДОГОВОРУ
(ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР-ОФЕРТА)**

**РАЗДЕЛ 7. РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА (ПУБЛИЧНЫЙ
ДОГОВОР-ОФЕРТА)**

РАЗДЕЛ 8. ПРИОБРЕТЕНИЕ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ТОВАРА

РАЗДЕЛ 9. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

РАЗДЕЛ 10. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ТОВАРА

РАЗДЕЛ 11. ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И НОРМЫ

РАЗДЕЛ 12. ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

РАЗДЕЛ 13. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА

РАЗДЕЛ 14. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

РАЗДЕЛ 15. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

РАЗДЕЛ 16. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

РАЗДЕЛ 1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ

1.1. **Товар Armelle (Продукция)** — товар с логотипом (товарным знаком) «Armelle», представленный на сайте Компании — www.armelle.world и поставляемый на основании заказа Клиента/Партнера в соответствии с условиями Договора (публичный договор-оферта) и настоящим Соглашением о Принципах политики и процедур компании.

1.2. **Товар иных брендов (торговых марок)** – товар, не относящийся к Товарам Armelle, произведенный под брендами (торговыми марками) других изготовителей, представленный на сайте Компании — www.armelle.world и поставляемый на основании заказа Клиента/Партнера в соответствии с условиями Договора (публичный договор-оферта) и настоящим Соглашением о Принципах политики и процедур компании.

1.3. **Конкурентная продукция** — продукция одновременно сходная по химическому и биологическому составу, цене и потребительским свойствам с Товаром Armelle.

1.4. **Сайт Компании** — официальный информационный ресурс ООО «Армэль Ворлд», расположенный в сети Интернет по адресу <https://armelle.world>.

1.5. **Интернет-магазин** — раздел Сайта Компании, осуществляющий торговлю Товаром Armelle посредством сети Интернет, предоставляющий зарегистрированным пользователям возможность сформировать заказ на покупку товара в режиме онлайн, выбрать способ оплаты, доставки заказа и оплатить его.

1.6. **Клиент** – физическое лицо, прошедшее регистрацию на сайте Компании по реферальной ссылке Партнера, имеющее личный кабинет в Интернет-магазине с возможностью приобретения Товаров Armelle и Товаров иных брендов (торговых марок) с правом получения Кешбэк за приобретение товара.

1.7. **Партнер** — физическое лицо, или индивидуальный предприниматель, и/или лицо, применяющее специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус самозанятого), которое приобретает в Интернет-магазине Компании Товары Armelle с целью их продвижения, а также Товары иных брендов (торговых марок) с правом получения от Компании ежемесячного вознаграждения, зависящего от объема личного товарооборота, а также вознаграждения за товарооборот сети, созданной этим лицом. Партнер является независимым лицом, которое несет персональную ответственность за осуществление своей деятельности.

1.8. **Договор (публичный договор-оферта)** — договор, который является официальным предложением — офертой Компании, адресованным всем лицам, заинтересованным в приобретении и продвижении товара, содержащий все существенные условия взаимодействия Сторон.

1.9. **Идентификационный номер** — номер, присваиваемый Клиенту/Партнеру, используемый для входа в Личный кабинет Интернет-магазина Компании для оформления заказов и отслеживания его активной деятельности.

1.10. **Личный кабинет** — персональная страница Клиента/Партнера на Сайте Компании, систематизирующая информацию о его статусе, приобретенном товаре (заказах), начисленных баллах, ранге и других существенных показателях активности в рамках сотрудничества с Компанией.

1.11. **Балл** — количественный показатель, присваиваемый Товару Armelle для определения суммы вознаграждения, а также условная единица для оценки деятельности Партнера, зависящая от объема товарооборота в месяц. Балл может быть выражен в денежном эквиваленте.

- 1.12. **Бонус** — количественный показатель, отражающий размер вознаграждения Партнера в соответствии с Маркетинг-планом Компании. Бонусы могут быть использованы для выплаты вознаграждения и/или оплаты части заказанного товара.
- 1.13. **Кешбэк** – вознаграждение в виде бонусов, зачисляемое на баланс Клиента/Партнера за приобретение Товара Armelle и Товара иных брендов (торговых марок).
- 1.14. **Комиссионный объем** — определенная величина в баллах за каждый приобретенный товар, за который начисляется вознаграждение. Для целей выплаты вознаграждения за текущий календарный период Комиссионный объем должен быть не ниже установленного для календарного периода показателя.
- 1.15. **Активный Партнер** — Партнер, ежемесячно приобретающий Товар Armelle на сумму от 20 баллов для начисления бонусов в соответствии с Маркетинг-планом.
- 1.16. **Ранг** — уровень квалификации, присваиваемый Партнеру в результате выполнения правил построения сети Партнеров.
- 1.17. **Вознаграждение Партнера** — оплата услуг Партнера в размере процентов от объема товарооборота (количества баллов) его структуры за месяц, определенных в соответствии с Маркетинг-планом Компании.
- 1.18. **Маркетинг-план** — утвержденная Компанией на текущий календарный год система выплат вознаграждения за продвижение Товаров Armelle. Маркетинг-план включает описание рангов, размеры комиссионных вознаграждений и условия их выплаты Партнерам. Компания вправе в одностороннем порядке вносить изменения в условия Маркетинг-плана.
- 1.19. **Календарный период** — период времени продолжительностью от двадцати восьми до тридцати одного календарного дня (календарный месяц).
- 1.20. **Аккаунт-менеджер** — Партнер, прошедший курс “Аккаунт-менеджер Marketplace Armelle”, имеющий возможность приглашать Селлеров на Маркетплейс Armelle для реализации Товара иных брендов (торговых марок).
- 1.21. **Селлер (Продавец)** — юридическое лицо, или индивидуальный предприниматель, и/или лицо, применяющее специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус самозанятого), принявшие оферту, размещенную на сайте <https://seller.armelle.world>.
- 1.22. **Маркетплейс Armelle (Marketplace Armelle)** - ООО «Армэль Ворлд», ИНН 2315990980, ОГРН 1162315054483, являющееся владельцем агрегатора информации о товарах, владеющим сайтом в сети интернет, на котором представлены товары, принадлежащие Селлеру (Продавцу) и предлагаемые покупателям, а также условия приобретения, доставки, оплаты, возврата и обмена товаров.

РАЗДЕЛ 2. СТАТУС ПАРТНЕРА

- 2.1. Статус Партнера присваивается физическому лицу, или индивидуальному предпринимателю, и/или лицу, применяющему специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус самозанятого) после регистрации на Сайте Компании, заключения Договора (публичный договор-оферта) и активации одного из трех тарифных планов: Lite, Optima, Ultra.
- 2.2. Договор (публичный договор-оферта) может быть заключен с физическим лицом, индивидуальным предпринимателем, а также с лицом, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус

самозанятого), зарегистрированным в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации или законодательством страны, на территории которой он зарегистрирован.

2.3. Статус Партнера предполагает:

- возможность приобретения Товара Armelle и Товара иных брендов (торговых марок);
- возможность построения своей сети;
- возможность получения вознаграждения за объем приобретенного товара в денежном эквиваленте;
- возможность участия в бонусных программах и акциях, проводимых Компанией;
- возможность получения вознаграждения в денежном эквиваленте путем перечисления на расчетный счет индивидуального предпринимателя и лица, применяющего специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус самозанятого).

2.4. Партнер подтверждает, что не является сотрудником или служащим Компании, не состоит с ней в трудовых отношениях и соответственно не имеет права представляться сотрудником или служащим Компании, а также не является Партнером (Дистрибьютором) любой другой аналогичной Компании.

2.5. Партнер также подтверждает, что он не является государственным служащим и (или) муниципальным служащим. В случае сокрытия данной информации при регистрации, ответственность несет сам Партнер. По указанной причине переоформление Договора (публичный договор-оферта) на другое лицо недопустимо.

2.6. Партнер, имеющий статус индивидуального предпринимателя, по своему усмотрению принимает решение о том, какими разрешенными видами экономической деятельности он намерен заниматься, и определяет содержание и степень своего участия в такого рода деятельности. При этом сведения о дополнительных видах деятельности должны содержать коды и наименования видов деятельности, рекомендованных Компанией. Компания не несет ответственности за действия Партнера при осуществлении им предпринимательской деятельности.

2.7. Партнер не выступает от имени Компании и не имеет полномочий от Компании на заключение договоров от ее имени, создающих соответствующие правовые последствия для Компании.

2.8. Доходы от деятельности Партнера, подлежащие налогообложению, оплачиваются Партнером самостоятельно, в установленном законом порядке.

2.9. Для начисления комиссионного вознаграждения необходимо, чтобы личный объем продаж был в размере от 20 баллов за один календарный период.

2.10. Партнер, который прошел курс «Аккаунт-менеджера Marketplace Armelle» и получил сертификат, имеет возможность приглашать Селлеров (Продавцов) на Маркетплейс Armelle для реализации Товара иных брендов (торговых марок).

2.11. Партнер, пригласивший Селлера (Продавца), который разместил Товар иных брендов (торговых марок) на Маркетплейсе Armelle, получает от Компании:

- единоразовую выплату в размере 5 000 (Пять тысяч) рублей на баланс Партнера в Личном кабинете;
- 7 % от оборота Товара иных брендов (торговых марок) приглашенного Селлера (Продавца) в виде бонусов на баланс Партнера в Личном кабинете два раза в месяц.

РАЗДЕЛ 3. СТАТУС КЛИЕНТА

- 3.1. Физическое лицо, прошедшее регистрацию на сайте Компании, имеющее Личный кабинет в Интернет-магазине с возможностью приобретения Товаров Armelle и Товаров иных брендов (торговых марок) с правом получения Кешбэк за приобретение товара.
- 3.2. При приобретении Клиентом товара Компания начисляет Кешбэк в виде бонусов на баланс Клиента в Личном кабинете.
- 3.3. При заказе товара Клиент имеет право использовать бонусы для оплаты части товара.

РАЗДЕЛ 4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

- 4.1. Обязанности Компании.
- 4.1.1. Своевременно принять и обработать заказ Клиента/Партнера в надлежащие сроки, а также передать в собственность товар в соответствии с условиями настоящего Соглашения.
- 4.1.2. Качество товара должно соответствовать требованиям Технических регламентов Таможенного союза, ГОСТов и иным документам, регламентирующим безопасность и качество продукции на территории Российской Федерации и стран Таможенного союза.
- 4.1.3. Размещать на сайте Компании документацию, подтверждающую соответствие товара Техническим регламентам Таможенного союза, ГОСТам и иным документам, регламентирующим безопасность продукции на территории Российской Федерации и стран Таможенного союза.
- 4.1.4. Выплачивать Партнеру вознаграждение за реализацию им комплекса мероприятий, включающих в себя также услуги рекламирования Товара Armelle в целях продвижения товара Компании.
- 4.1.5. Гарантировать качество товара с возможностью возврата денег при наличии законных и обоснованных претензий по качеству товара со стороны Клиента/Партнера.
- 4.2. Права Компании.
- 4.2.1. Компания имеет право проводить мониторинг деятельности ее Партнеров, оказывающих услуги Компании в области рекламы и реализации Товара Armelle в рамках реализации их самостоятельной деятельности.
- 4.2.2. Компания вправе согласовывать тексты рекламных сообщений, печатных изданий, маркетинговой продукции, используемой Партнерами для продвижения Товара Armelle, согласовывать места реализации Товара Armelle, проверять на соответствие Интернет-сайты, создаваемые Партнерами для продвижения продукции Компании.
- 4.2.3. Компания имеет право расторгнуть Договор (публичный договор-оферта) с Клиентом/Партнером в случае нарушения им обязательств, установленных настоящим Соглашением и заключенным с ним договором.
- Решение о расторжении Договора (публичный договор-оферта) вступает в силу с момента уведомления Компанией Клиента/Партнера по электронной почте.
- 4.3. Права Партнера.
- 4.3.1. Партнер самостоятельно и по своему усмотрению создает и поддерживает сеть для продвижения и реализации Товара Armelle.

- 4.3.2. Партнер имеет право на получение полной информации о Товаре Armelle и его свойствах, необходимой для его продвижения и рекламирования.
- 4.3.3. Партнер имеет право на получение вознаграждения за реализацию им комплекса услуг в целях продвижения Товара Armelle.
- 4.3.4. Партнер имеет право на получение вознаграждения за количество приобретенного товара в соответствии с Маркетинг-планом, утвержденным и опубликованным Компанией.
- 4.3.5. Партнер имеет право на получение вознаграждения в соответствии с п.2.11. настоящего Соглашения.
- 4.3.6. Партнер имеет право на участие в бонусных программах, в розыгрыше призов и получение поощрений в рамках осуществления своей активной деятельности.
- 4.3.7. Партнер, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя и/или применяющий специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус самозанятого), имеет право самостоятельно определить эквивалент получаемого вознаграждения — денежными средствами или товаром в количестве, соответствующем объему начисленных бонусов.
- 4.3.8. Для более эффективной деятельности, связанной с продвижением и рекламированием Товара Armelle, Партнер имеет право принимать участие в мастер-классах, семинарах, тренингах, направленных на развитие разнообразных навыков.

4.4. Обязанности Партнера.

- 4.4.1. Партнер обязуется соблюдать правила, установленные настоящим Соглашением, Договором (публичный договор-оферта) и иными документами в полном объеме.
- 4.4.2. Партнер обязуется оказывать Компании услуги в области рекламирования, поддержки и содействия продажам Товара Armelle на территории Российской Федерации и других стран, включая услуги по оказанию содействия иным Партнерам или потенциальным Партнерам в области реализации Товара Armelle за свой счет, а именно:
- доведение до сведения потребителей информации о Компании и Товарах Armelle путем организации презентаций и иными разумными способами для поддержания интереса потребителей к продукции Компании и повышения спроса;
 - доведения до сведения потенциальных Партнеров информации о Товарах Armelle и ее политике, а также информации об условиях сотрудничества с Компанией (в том числе информацию о форме договоров, о процедуре их заключения, правилах и нормах, связанных с сотрудничеством с Компанией);
 - консультирование и информирование действующих и потенциальных Партнеров по вопросам системы реализации Товаров Armelle в целях увеличения продаж;
 - распространение литературы, другой печатной рекламной и маркетинговой продукции Компании и предоставление Партнерам информации о продукции Компании и методах эффективного сотрудничества;
 - информирование и, в случае необходимости, сопровождение действующих и потенциальных Партнеров на тренинги, промоушены и другие мероприятия, организуемые Компанией;

- консультирование и содействие в продвижении Товара Armelle привлеченных им Партнеров;
- своевременное информирование привлеченных Партнеров о проводимых акциях и мероприятиях, устраиваемых Компанией;
- не упоминать о торговых марках конкурентной продукции в отрицательном, пренебрежительном или ином неприемлемом тоне, или давать другим компаниям отрицательную оценку.

4.5. Права Клиента.

4.5.1. Клиент имеет право на получение полной информации о приобретаемом товаре, о его потребительских свойствах и назначении.

4.5.2. Клиент имеет право приобрести товары в Интернет-магазине Компании, а также на Маркетплейсе Armelle, пройдя соответствующую регистрацию.

4.5.3. Клиент имеет право на получение информации об условиях сотрудничества с Компанией.

4.5.4. Клиент имеет право на возврат товара ненадлежащего качества, направив соответствующее заявление в адрес Компании.

РАЗДЕЛ 5. ПАРТНЕРУ ЗАПРЕЩАЕТСЯ

5.1. Совершать юридические и фактические действия, которые могут нанести ущерб Компании и товарному знаку Armelle.

5.2. Распространять ложную информацию о продукции под товарным знаком Armelle, о потребительских свойствах Товара Armelle при работе с другими Партнерами и потребителями, а также в СМИ и в сети Интернет.

5.3. Заключать договоры с третьими лицами от имени Компании, представляться работником Компании, агентом или торговой организацией Компании.

5.4. Предоставлять ложную информацию потребителям относительно свойств, качества, способов применения или преимуществ продукции Armelle, которыми она не обладает.

5.5. Ставить потребителям диагнозы, делать прогнозы, оценки состояния здоровья, предлагать способы лечения продукцией Компании.

5.6. Предоставлять ложные и вводящие в заблуждение сведения относительно ценовой политики Компании, доходов при ведении бизнеса, адресованные потенциальным или уже существующим Партнерам.

5.7. Использовать для реализации Товара Armelle иные Интернет-магазины, магазины профессиональной косметики и схожие рынки сбыта без письменного согласия Компании.

5.8. Реализовывать продукцию Armelle через какие-либо маркетплейсы. Партнер имеет право воспользоваться площадками маркетплейсов для реализации продукции товарного знака Armelle только с предварительного письменного согласия Компании.

5.9. Без предварительного письменного согласия Компании, полученного не менее чем за 14 дней до даты предположительного размещения либо заключения договора, размещать Товары Armelle на ярмарках, выставках, демонстрационных показах, а также иных аналогичных мероприятиях.

5.10. Использовать товарный знак, логотип, дизайн (фирменный шрифт) Armelle на самостоятельно произведенной сувенирно-рекламной продукции, такой как

автомобильные бирки, магниты, наклейки, брелоки, головные уборы, элементы одежды, кружки, визитки, флажки, стикеры, канцелярские принадлежности и т.д., за исключением заранее утвержденной сувенирной продукции, используемой Компанией для продажи.

5.11. Использовать фирменное наименование Armelle (или любой производный термин, который может убедить третье лицо в том, что он имеет дело с Компанией) в составе своего адреса электронной почты или доменного имени и контактных данных. Партнеры соглашаются безвозмездно передать Компании доменные имена, нарушающие указанные принципы.

5.12. Рекламирывать наряду с Товарами товарного знака Armelle товары Конкурентной продукции в сети Компании.

5.13. Продвигать, представлять и продавать Конкурентную продукцию наряду с продвижением Товаров Компании.

5.14. При контактировании с представителями СМИ, в том числе при осуществлении своей деятельности, распространять сведения, порочащие деловую репутацию Компании, ложную информацию о продукции Компании и ее потребительских свойствах.

5.15. Взимать плату за обучение, литературу, аудио- и видеозаписи, материалы, веб-сайты, членство и иные относящиеся к Компании и реализации ее продукции материалы.

5.16. Использовать для продажи и распространения Товара аудио- и видеозаписи с мероприятий, проводимых Компанией, без предварительного письменного разрешения Компании.

5.17. В целях реализации Товара Armelle направлять коммерческие предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, по почте, электронной почте, а также в сети Интернет, за исключением случаев, когда такие сообщения заранее одобрены Компанией.

5.18. В индивидуальном порядке экспортировать, импортировать и распространять Товары Компании и средства организации бизнеса на территории других стран кроме стран, на территории которых Компания осуществляет свою деятельность, без предварительного получения письменного согласия Компании.

5.19. Проявлять агрессивное, неуважительное, грубое отношение к сотрудникам Компании в процессе взаимодействия.

РАЗДЕЛ 6. ПЕРЕХОД ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ДОГОВОРУ (ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР-ОФЕРТА)

6.1. В случае смерти Партнера или признания его безвестно отсутствующим, статус Партнера переходит к его наследникам в установленном законом порядке.

6.2. Наследнику необходимо обратиться в Компанию с заявлением о переоформлении договора, приложив к заявлению копию свидетельства о смерти, завещания/свидетельства о вступлении в наследство/решения суда. Правопреемник приобретает полный объем прав и обязанностей, которыми обладал правопреемник.

6.3. В случае отсутствия наследников или отказа наследников от обращения в Компанию договор Партнера в течение 6 календарных периодов с момента открытия наследства переходит в собственность Компании.

РАЗДЕЛ 7. РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА (ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР-ОФЕРТА)

7.1. В случае нарушения Партнером условий заключенного с ним договора и/или настоящего Соглашения, Компания имеет право расторгнуть в одностороннем порядке договор. Решение о расторжении договора вступает в силу с момента уведомления Компанией Партнера по электронной почте.

7.2. Партнер имеет право расторгнуть свой договор посредством подачи письменного заявления в адрес Компании, с указанием причины расторжения.

7.3. После удаления учетных данных бывший Партнер не имеет права в течение 6 календарных периодов обращаться в Компанию за повторным заключением договора (регистрации на Сайте Компании).

7.4. После расторжения договора личный кабинет Партнера блокируется и переходит в собственность Компании.

РАЗДЕЛ 8. ПРИОБРЕТЕНИЕ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ТОВАРА

8.1. Оформление заказов Клиентом/Партнером.

8.1.1. Клиент/Партнер приобретает товар по ценам, которые отражаются в личном кабинете на официальном сайте Компании и учитываются при оформлении заказа. Заказ может быть оформлен в Интернет-магазине на Сайте Компании, на Маркетплейсе Argelle, либо в региональном представительстве Компании через личный кабинет.

8.1.2. Оплата заказа производится посредством полной предоплаты в момент его оформления с использованием электронной платежной системы либо наличным расчетом при оформлении заказа в региональном представительстве Компании. Компания также предоставляет возможность Клиенту/Партнеру приобрести товар в рассрочку (способ оплаты “Заплатить по частям”) в рамках сервиса “ЮKassa” (Оператор — ООО НКО “ЮМани”, лицензия ЦБ РФ № 3510-К). Заем предоставляется микрофинансовой организацией ООО МКК “Кредит Лайн” (регистрационный номер записи в государственном реестре микрофинансовых организаций 2120150001955 в соответствии со свидетельством ФСФР России №0002195 от 14.08.2012).

8.1.3. Оплата производится в валюте Российской Федерации или в валюте страны, на территории которой оформлен заказ.

8.1.4. При оформленном и оплаченном заказе позиции в структуре заказа изменению не подлежат.

8.1.5. Доставка товара осуществляется посредством почты, транспортными/курьерскими организациями, также возможна доставка курьером Компании (при наличии).

8.1.6. Способ доставки выбирается Клиентом/Партнером при оформлении заказа самостоятельно.

8.1.7. При выборе способа доставки товара посредством почты или курьером Компании (при наличии), в сумму оплаты заказа, помимо стоимости товара, также включается стоимость доставки и сопутствующие расходы.

8.1.8. При выборе способа доставки товара посредством транспортных/курьерских организаций оплата услуг производится в момент получения заказа согласно тарифам привлеченной транспортной/курьерской организации.

- 8.1.9. При выборе способа доставки товара Клиенту/Партнеру настоятельно рекомендуется применять услугу «Объявленная ценность» / «Объявленная стоимость» / «Стоимость груза». Данная услуга должна применяться с целью минимизации финансовых рисков Клиента/Партнера и Компании в случае порчи/утери отправок.
- 8.1.10. При наличии в заказе Клиента/Партнера жидкостей и хрупких вещей (стекло) при оформлении заказа также необходимо в обязательном порядке применять пометку «ОСТОРОЖНО».
- 8.1.11. В случае если Клиент/Партнер оформил заказ без учета положений **п. 8.1.9. - 8.1.10.** настоящего Соглашения, то при утрате/порче посылок стоимость заказа не возмещается, товар повторному отправлению за счет Компании не подлежит.
- 8.1.12. Заказ учитывается баллами для целей определения объема продаж в соответствующий календарный период.
- 8.1.13. При необходимости произвести отмену заказа Клиент/Партнер должен направить заявление об отмене заказа в адрес Компании по электронной почте.
- 8.1.14. Заявление об отмене заказа рассматривается Компанией в течение 3 рабочих дней.
- 8.2. Корректировки при регистрации на сайте Компании.
- 8.2.1. В случае некорректного (ошибочного) ввода данных Клиентом/Партнером, в том числе персональных данных, банковских реквизитов или иных данных, Клиент/Партнер должен уведомить Компанию об ошибке в течение 24 часов посредством направления заявления по электронной почте с приложением документов, подтверждающих ошибку.
- 8.3. Доставка товара.
- 8.3.1. Доставка товара осуществляется на основании оформленного заказа.
- 8.3.2. Полная информация о заказе размещается в личном кабинете Клиента/Партнера.
- 8.3.3. Заказ должен быть оформлен надлежащим образом с учетом **п. 8.1.9—8.1.10** настоящего Соглашения.
- 8.3.4. Обработка заказов Компанией производится в будние дни.
- 8.3.4.1. В случае если заказ оформлен в будний день до 16 ч. 00 мин. по московскому времени, то отправка товара происходит в течение 3 (трех) рабочих дней.
- 8.3.4.2. В случае если заказ оформлен в будний день после 16 ч. 00 мин. по московскому времени, то отчетный период обработки заказа начинается на следующий за днем заказа день.
- 8.3.4.3. Обработка заказов в выходные и праздничные дни не производится.
- 8.3.4.4. В случае если заказ оформляется в праздничный или предвыходной день после 16 ч. 00 мин. по московскому времени, то его обработка начинается в первый рабочий день, следующий за днем заказа.
- 8.3.5. Данные для отслеживания товара (трек-номер) присваиваются к заказу в течение 2 (двух) рабочих дней после отправления.
- 8.3.6. В случае отсутствия на региональном складе товара, указанного в заказе, Компания уведомляет об отсутствии указанного товара.
- 8.3.6.1. Задержанный товар оплачивается в момент заказа и учитывается баллами для целей определения объема продаж при расчете размера вознаграждения в периоде начисления вознаграждения, в котором произведена оплата.

- 8.3.7. Отправление заказа происходит с регионального склада, выбор которого осуществляет Интернет-магазин исходя из территориального нахождения Клиента/Партнера и наличия товара.
- 8.3.8. Отправление заказа осуществляется только внутри страны, в которой прошел регистрацию Клиент/Партнер.
- 8.3.8.1. Отправление заказа из одной страны в другую осуществляется в индивидуальном порядке по запросу Клиента/Партнера с учетом экономической целесообразности и сроков доставки товара привлеченными транспортными/ курьерскими организациями и почтой.
- 8.3.9. Компания не устанавливает минимальный объем заказа для доставки, однако Компанией могут взиматься минимальные сборы на отгрузку (отправку).
- 8.3.10. В момент отгрузки товара груз подлежит обязательному взвешиванию. Масса товара, подлежащего отправке, отображается на упаковке.
- 8.3.11. Компания не несет ответственности за задержанный или необработанный заказ, если информация о заказе и платеже нечитабельна или представлена не полностью, либо заказ оплачен не в полном объеме.
- 8.3.12. Доставка товара производится по адресу, указанному при оформлении заказа.
- 8.3.13. В случае если в качестве адреса указан абонентский ящик, Компания не несет ответственности за пропавшие или недостающие отправления.
- 8.3.14. В случае изменения адреса доставки получатель обязан в разумный срок до передачи товара первому перевозчику уведомить об этом Компанию по электронной почте.
- 8.3.15. В случае если доставка не была произведена по причине указания в заказе неправильного или неполного адреса места доставки, получателю необходимо возместить расходы Компании на повторную доставку товара и перемаршрутизацию.
- 8.3.16. В случае отказа от получения посылки, отправленной Компанией, денежные средства могут быть возвращены в Личный кабинет/на банковские реквизиты за вычетом расходов на доставку (почтовые расходы).
- 8.3.17. При получении посылки Клиент/Партнер обязан взвесить посылку. Если вес посылки не совпадает, посылку необходимо вскрыть в присутствии сотрудника почты или представителя транспортной/курьерской организации для выяснения причин несоответствия веса.
- 8.3.18. Клиент/Партнер при получении посылки также обязан в присутствии сотрудника почты или представителя транспортной/курьерской организации вскрыть посылку и проверить целостность товара (вложения) на предмет видимых повреждений, подтеков, резкого запаха в момент получения. В случае обнаружения дефектов (следы замятия на коробке, следы и подтеки жидкостей, нарушение целостности упаковки, свободное перемещение вложения, наличие фирменного скотча АО «Почта России» или иные видимые повреждения), а также в случае отсутствия части вложения Клиент/Партнер обязан составить акт или иной документ с подробным описанием обнаруженных недостатков с перечнем поврежденного и/или отсутствующего товара и предъявить претензию почте или транспортной/курьерской организации.
- 8.3.19. Вместе с товаром Компания передает Клиенту/Партнеру один экземпляр бланка заказа для уточнения и сверки в случае необходимости по наименованию и количеству переданного товара.
- 8.3.20. В случаях, когда в качестве формы доставки товара выбрана почта или доставка транспортной/курьерской организацией, обязанность Компании передать

товар Клиенту/Партнеру считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации почтовой связи для доставки товара.

8.3.21. В случае обнаружения получателем ошибочно доставленного товара или товара с признаками производственного брака, он обязан уведомить Компанию в течение 2-х дней с момента получения товара, направив заявление в адрес Компании по электронной почте.

8.3.22. В случае неполучения товара в установленный срок, получатель обязан обратиться в Компанию с заявлением о розыске заказа.

8.3.23. Компания не несет ответственности за задержку доставки заказа и его порчу/утрату по вине перевозчика.

8.3.24. Компания оказывает содействие в разрешении спора между перевозчиком и грузополучателем касательно доставки заказа.

8.3.25. При приобретении товара в региональных подразделениях, предусматривающих выдачу товара, возможен самовывоз товара. В случае получения товара Клиентом/Партнером со склада Компании, обязанность Компании передать товар Клиенту/Партнеру считается исполненной в момент предоставления товара в распоряжение Клиента/Партнера. Заказ, предусматривающий самовывоз товара, должен быть получен в течение 1 (одного) календарного месяца с момента оформления заказа. При нарушении указанного срока для самовывоза товара Компания не несет ответственности за истечение срока годности товара, заказанного Клиентом/Партнером.

8.3.26. По требованию получателя Компания может предоставить данные о перевозчике.

8.3.27. В связи с тем, что парфюмерно-косметические товары входят в перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463 "Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации", парфюмерно-косметическая продукция Компании надлежащего качества не подлежит обмену или возврату. Замене подлежат только товары с наличием производственного брака.

8.4. Условия предоставления бесплатной доставки.

8.4.1. Компания вправе осуществить доставку товара за свой счет при оформлении заказа от 30 баллов одновременно, если стоимость доставки в размере до 5% (для районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей - до 8%) от стоимости заказа. Если стоимость доставки превышает 5% (для районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей - до 8%) от стоимости заказа, то разницу оплачивает покупатель.

8.4.2. Компания вправе осуществить доставку товара за свой счет при оформлении группового заказа от 40 баллов одновременно, если стоимость доставки в размере до 5% (для районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей - до 8%) от стоимости заказа. Если стоимость доставки превышает 5% (для районов Крайнего

Севера и приравненных к ним местностей - до 8%) от стоимости заказа, то разницу оплачивает покупатель.

8.4.3. Бесплатная доставка распространяется на индивидуальные заказы Клиентов/Партнеров.

8.4.4. Бесплатная доставка заказов осуществляется АО "Почта России" либо транспортными/курьерскими организациями только до пунктов выдачи заказов. Бесплатная доставка возможна до указанного Клиентом/Партнером адреса при выполнении Клиентом/Партнером соответствующих условий курьерской службы/транспортной компании.

РАЗДЕЛ 9. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

9.1. План выплаты вознаграждения Партнеру основывается на системе сетевого маркетинга, предусматривающей осуществление комплекса услуг в целях продвижения и реализации Товара Armelle.

9.2. Вознаграждение Партнера начисляется ежемесячно в бонусах и выражается в денежном эквиваленте в соответствии с Маркетинг-планом Компании.

9.3. Партнеру необходимо ежемесячно приобретать Товар Armelle на сумму от 20 баллов для начисления бонусов в соответствии с Маркетинг-планом.

9.4. Партнер вправе распоряжаться начисленным вознаграждением по своему усмотрению: получать вознаграждение в виде выплаты денежных средств Компанией путем банковского перевода на счет, указанный Партнером, или не получать вознаграждение.

Для получения вознаграждения Партнер направляет в адрес Компании соответствующее заявление в период с 01 по 06 число каждого месяца. Выплата вознаграждения осуществляется от 3 000 (Три тысячи) рублей.

9.5. Партнер получает вознаграждение, выраженное в денежном эквиваленте при условии наличия на его счете в Личном кабинете необходимого количества баллов, установленного Маркетинг-планом, за текущий календарный период.

9.6. Партнер, имеющий статус индивидуального предпринимателя и/или применяющий специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус самозанятого) обязан предоставить Компании реквизиты расчетного счета.

9.7. Вознаграждение в денежном эквиваленте выплачивается Компанией путем банковского перевода на расчетный счет Партнера, имеющий статус, указанный в **п.9.6.** настоящего Соглашения.

9.8. Компания не выплачивает вознаграждение на банковский счет, зарегистрированный на физическое лицо.

9.9. Расчет за каждый календарный период производится не позднее 31 числа каждого календарного периода, следующего за периодом, в котором появилось право Партнера на выплату вознаграждения.

9.10. Партнер, не имеющий статуса индивидуального предпринимателя и/или не применяющий специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (статус самозанятого), получает вознаграждение в овеществленном эквиваленте, то есть имеет право приобрести товар на сумму, соответствующую размеру вознаграждения в Личном кабинете.

9.11. Не учитывается для целей выплаты вознаграждения приобретение Партнером любых рекламных и деловых материалов, используемых в качестве средств содействия продвижения Товара Armelle.

9.12. В случае возникновения спора по поводу размера вознаграждения Партнер обязан обратиться в Компанию с письменным заявлением о перерасчете вознаграждения в течение 48 часов с момента их начисления.

9.13. Бонусные программы.

9.13.1. Партнер вправе принимать участие в бонусных программах, проводимых Компанией.

9.13.2. Условия бонусных программ устанавливаются отдельными положениями об утверждении соответствующей бонусной программы.

9.13.3. Положение об утверждении бонусной программы размещается на Сайте Компании и не требует обязательного уведомления Партнеров.

РАЗДЕЛ 10. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ТОВАРА

10.1. Реализация и рекламирование Товара Armelle Партнером может осуществляться только в заранее одобренных Компанией местах и при условии, что товары не будут выставлены наравне с товарами Конкурентной продукции.

10.2. Недопустимо рекламировать и реализовывать Товар Armelle в местах розничной торговли, в том числе магазинах, рынках, ресторанах, гипермаркетах, сетевых магазинах товаров повседневного спроса.

10.3. Недопустимо рекламировать и реализовывать Товары Armelle на ярмарках, выставках без предварительного письменного согласия Компании, полученного не менее чем за 14 дней до начала мероприятия.

10.4. Компания оставляет за собой право ограничить продажу Товара Armelle Партнеру в любом месте и на любой Интернет-площадке, в которых не считает целесообразным его реализацию.

10.5. Партнер не имеет права использовать, воспроизводить или распространять коммерческое название Компании, ее логотип, товарный знак и знак обслуживания, за исключением тех, которые приведены в ее материалах, опубликованных и предоставленных Компанией, в том числе использование наименования «Armelle» (или любого производного термина, который может убедить третье лицо в том, что он имеет дело с Компанией), корпоративного логотипа, а также всех знаков и рекламных лозунгов (слоганов), обозначающих товары и услуги, предлагаемые Компанией.

10.6. Партнеру запрещается продвижение, рекламирование товаров Компании путем создания рекламных материалов с использованием изображений медийных лиц без надлежаще оформленного на то согласия с их стороны, а также запрещается использовать любые объекты интеллектуальной собственности в отсутствие соответствующих разрешительных документов. В случае несоблюдения установленного требования, Компания не несет ответственности за действия/бездействие Партнера.

10.7. Партнер не имеет права рекламировать, наряду с Товарами Armelle, товары Конкурентной продукции.

10.8. Партнер не имеет права продвигать, представлять и продавать Конкурентную продукцию, наряду с продвижением товаров Компании.

10.9. Рекламирование Товара Armelle в сети Интернет.

10.9.1. Доменные имена, предназначенные для продвижения и рекламирования Товара Armelle в рамках осуществления деятельности Партнера, должны быть представлены Компании для согласования и утверждения.

10.9.2. Партнер не имеет права заявлять, что он представляет официальный сайт Компании.

10.9.3. Партнер имеет право создавать свой собственный веб-сайт, мобильное приложение или публичную страницу (сообщество) в социальной сети для продажи и рекламирования Товара Armelle с предварительного согласования Компании.

10.9.4. Для утверждения персонального сайта, мобильного приложения или публичной страницы (сообщества) в социальной сети Партнеру необходимо обратиться в Компанию за получением соответствующих указаний и сведений.

10.9.5. О любых изменениях контента, внесенных после получения одобрения Компанией, Партнер обязан в письменном виде информировать Компанию.

10.9.6. Партнер обязан производить своевременное обновление информации о Товарах Armelle, ассортименте, скидках, акциях, мероприятиях и маркетинге на своем веб-сайте, мобильном приложении или публичной странице в социальных сетях.

10.9.7. Нарушение приведенных выше условий, касательно создания собственного Интернет-сайта, мобильного приложения или публичной страницы в социальных сетях, влечет применение санкций со стороны Компании, вплоть до закрытия личного кабинета пользователя и расторжения договора.

10.10. Рассылка коммерческих предложений в целях рекламирования Товара Armelle.

10.10.1. Партнер обязан не допускать рассылку спама потенциальным потребителям, которые не дали предварительного согласия на получение указанной информации (вне зависимости от того, включена ли в такое сообщение подпись), то есть направлять им электронные и иные сообщения в попытке навязать ту или иную информацию.

10.10.2. Партнер не имеет права направлять в целях рекламирования Товара Armelle коммерческие предложения, содержащие персональную (реферальную) ссылку, адресованные неопределенному кругу лиц по почте, электронной почте, в личных и открытых сообщениях в социальных сетях, форумах и иными способами, за исключением случаев, когда такие сообщения заранее одобрены Компанией.

10.10.3. Партнер не имеет права размещать персональную (реферальную) ссылку в сообществах в социальных сетях, форумах и иных публичных ресурсах, если это не предусмотрено тематикой форума, сообщества или запрещено администрацией ресурса.

10.10.4. Любое сообщение, направленное Партнером электронной почтой в адрес потребителя в целях рекламирования Товаров Armelle, Компании и бизнес-возможностей Компании, должно соответствовать следующим положениям:

- в сообщении должно содержаться уведомление, информирующее получателя, что он имеет право направить ответ по действующему обратному адресу электронной почты и потребовать, чтобы в будущем электронные сообщения с аналогичным содержанием ему не направлялись;
- в сообщении помимо электронного должен быть указан действующий почтовый адрес Партнера;
- сообщение должно содержать четкую формулировку названия и типа сообщения. Недопустимо использовать вводящие в заблуждение получателя заголовки в поле «Тема письма»;
- в случае поступления от получателя требования прекратить рассылку сообщений, рассылка должна быть незамедлительно прекращена. Партнер при этом обязан уведомить Компанию о поступлении такого рода требования.

10.10.5. За все рассылки коммерческих предложений и/или сообщений Партнера Компания ответственности не несет.

10.11. Использование товарного знака Armelle при рекламировании товара.

10.11.1. Компания не допускает использование своего торгового наименования, товарного знака, изображения и символики Партнерами и иными лицами без предварительного получения письменного согласия от Компании.

10.11.2. В случае использования результатов интеллектуальной деятельности Компании без соответствующего разрешения, Компания вправе направить письменное предупреждение (запрет на использование результатов интеллектуальной деятельности) лицу, незаконно использующему результаты интеллектуальной деятельности. Компания вправе обратиться в суд за защитой своих интересов.

10.11.3. Партнер не имеет права регистрировать и использовать дублирующие и/или наименования, товарные знаки, доменные имена, которые создают риск введения потребителей в заблуждение на основе сходства до степени смешения.

РАЗДЕЛ 11. ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И НОРМЫ

11.1. Взаимодействие Компании с Клиентами/Партнерами базируется на принципах порядочности, добросовестности, честности, взаимоуважения и ответственности. Эти принципы ориентированы на достижение высокой степени доверия, на совместное развитие и нацеленность на достижение высоких результатов в области поддержки и содействия продажам продукции Armelle.

11.2. Компания принимает активное участие в развитии сетевого маркетинга, формируя высокие стандарты ведения бизнеса, оказывает регулярную поддержку Клиентам/Партнерам путем проведения обучающих семинаров, тренингов, саммитов и других мероприятий. Обучающие мероприятия проводятся с целью повышения уровня квалификации Партнеров в области содействия продажам и увеличения их объема, развития способностей грамотно и профессионально распоряжаться собственными и привлеченными рабочими ресурсами, владения техниками проведения эффективных переговоров с потенциальными Партнерами и потребителями, определения собственного оптимального стиля работы в своей структуре, а также решения иных вопросов в процессе построения и развития собственного бизнеса.

11.3. Соблюдая принципы добросовестности и порядочности, Компания осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, а также согласно нормативно-правовым актам Таможенного союза. При этом Компания ожидает от Партнеров, что их взаимоотношения также должны строиться на принципах открытости и честности ведения бизнеса. В частности, категорически запрещается «переманивать» Партнеров (Дистрибьюторов) сети в свою структуру либо в структуру иной аналогичной компании.

11.4. Компания категорически против создания ситуаций, в которых Партнер, приняв на себя обязательства по заказу и реализации товара, не исполняет их должным образом, при этом создавая негативное впечатление как о себе, так и о Компании в целом.

РАЗДЕЛ 12. ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

12.1. Партнер обязуются придерживаться политики конфиденциальности в отношении Компании и политики о неразглашении данных, в том числе, персональных данных, которые стали ему известны в результате осуществления взаимодействия с Компанией.

12.2. Компания осуществляет сбор личных данных Клиента/Партнера, таких как ФИО, дата рождения, паспортные данные, домашний адрес, номер телефона, ИНН, ОГРН ИП, номер расчетного счета для перечисления денежных средств, идентификационный номер Armelle и т.д.

12.3. Полученные Компанией вышеуказанные личные данные используются в целях выполнения настоящего Соглашения, идентификации пользователя, исполнения условий договора, для обработки поступающих заказов, отчетности, а также в иных целях, указанных в Политике конфиденциальности, размещенной на сайте Компании.

12.4. Принимая условия настоящего Соглашения Клиент/Партнер дает согласие на хранение и обработку своих персональных данных, включая получение, систематизацию, накопление, обобщение, обезличивание, хранение, обновление, изменение, уничтожение, с использованием как автоматизированной информационной системы, так и бумажных носителей для целей заключения договора и исполнения обязательств по нему.

12.5. Персональные данные являются конфиденциальной информацией и не подлежат разглашению. Данное условие не распространяется на общедоступную информацию и на случаи предоставления информации третьим лицам в соответствии с действующим законодательством РФ. Персональные данные могут быть переданы третьим лицам, в частности, курьерским службам, транспортным компаниям, отделениям почтовой связи, операторам электросвязи исключительно в целях исполнения договора и выполнения заказа Клиента/Партнера, оформленного на сайте Интернет-магазина "Armelle", включая доставку товара. Также персональные данные могут использоваться в соответствии с Политикой конфиденциальности, размещенной на сайте Компании.

12.6. Клиент/Партнер несет полную ответственность за достоверность персональных данных, указанных им при регистрации.

12.7. Клиент/Партнер имеет право обратиться в Компанию с письменным заявлением об изменении личной информации или о запрете обработки его персональных данных.

12.8. В случае поступления заявления от Клиента/Партнера в адрес Компании о прекращении использования его персональных данных Компания прекращает взаимоотношения с таким Клиентом/Партнером, направив письменное уведомление в его адрес, ввиду отсутствия при таких обстоятельствах возможности эффективного взаимодействия.

РАЗДЕЛ 13. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА

13.1. Компания является обладателем фирменного наименования и имеет право на использование товарного знака Armelle, а также авторских материалов, конфиденциальной и частной деловой информации, бизнес-информации, бизнес-планов, объемов продаж, что составляет уникальную секретную информацию Компании. Указанные сведения составляют коммерческую тайну.

13.2. Партнер имеет право использовать коммерческую тайну только в случае необходимости для осуществления бизнеса в строгом соответствии с условиями настоящего Соглашения.

13.3. Партнер обязуется поддерживать коммерческую тайну в строгой конфиденциальности и предпринимать все необходимые меры для ее охраны.

13.4. Партнер обязуется вернуть имеющиеся у него материалы, составляющие коммерческую тайну при расторжении заключенного с ним договора.

РАЗДЕЛ 14. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

14.1. В случае нарушения условий настоящего Соглашения и заключенного договора стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. В случае нарушения Клиентом/Партнером условий настоящего Соглашения, Компания имеет право:

- расторгнуть Договор (публичный договор-оферта);
- лишить Партнера права на получение вознаграждения за текущий календарный период;
- взыскать с Клиента/Партнера убытки, понесенные Компанией в результате нарушения.

РАЗДЕЛ 15. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

15.1. Все споры или разногласия, возникающие между Клиентом/Партнером и Компанией, разрешаются путем переговоров.

15.2. Сторона, получившая обращение, заявление, претензию или иную корреспонденцию, обязана дать на нее письменный ответ в течение 10 дней, направив его заказным письмом с уведомлением о вручении или по электронной почте.

15.3. В случае невозможности разрешения разногласий путем переговоров, они подлежат рассмотрению в судебном порядке.

РАЗДЕЛ 16. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

16.1. Компания имеет право в одностороннем порядке внести изменения в Маркетинг-план, разместив измененные условия на Сайте Компании.

16.2. Компания имеет право в одностороннем порядке внести изменения в настоящее Соглашение, разместив измененные условия на Сайте Компании.

16.3. Компания имеет право в одностороннем порядке изменять цены, установленные на товары.

16.4. Компания имеет право в одностороннем порядке вносить изменения в любые документы (договоры, правила, инструкции и т.д.), регламентирующие взаимоотношения Клиента/Партнера и Компании, а также порядок работы с Компанией.

16.5. Все изменения автоматически вступают в силу по истечении 5 дней с момента их размещения и опубликования. Дополнительного уведомления Клиента/Партнера о внесенных изменениях не требуется.