



УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

с партнерами Kartina Digital GmbH

Условия осуществления партнерской деятельности (далее «Условия») определяют предмет, организацию продаж, обязанности и порядок расторжения отношений с официальным партнером (далее «Партнер») компании Kartina Digital GmbH (далее «Компания»).

1. Предмет Условий

Компания передает, а Партнер принимает на себя обязанности по продаже оборудования и абонементов (далее «Сервис») Компании и привлечению клиентов на обслуживание.

2. Условия и порядок регистрации

- 2.1. Для начала сотрудничества Партнеру необходимо осуществить первую закупку минимум 5 (пяти) единиц оборудования любой модели, доступной в онлайн-магазине Компании.
- 2.2. Порядок регистрации Партнера состоит из следующих последовательных действий:
 - 2.2.1. ознакомление с Условиями и заполнение анкеты Партнера, размещенной на сайте www.kartina.tv (далее «Сайт Компании») в разделе «Партнерская программа». В случае, если Партнер является юридическим лицом, в анкете необходимо указать номер плательщика НДС;
 - 2.2.2. отправка анкеты по факсу или на электронный адрес Дилерского отдела Компании;
 - 2.2.3. проведение беседы с сотрудником Дилерского отдела для уточнения деталей совместной работы;
 - 2.2.4. создание Партнером учетной записи (регистрации) на Сайте Компании;
 - 2.2.5. получение сообщения о присвоении статуса Партнера на адрес электронной почты, указанный в учетной записи Партнера на Сайте Компании;
 - 2.2.6. осуществление первоначального заказа через личный кабинет на Сайте Компании;
 - 2.2.7. публикация на Сайте Компании личных сведений о Партнере и его предприятии. Сведения размещаются с согласия Партнера и указываются в анкете Партнера.

3. Организация продаж

Все заказы Партнер оформляет через свой личный кабинет на Сайте Компании, который становится доступным после присвоения партнерского статуса. Продажа сервиса может осуществляться следующими способами:

3.1. Привлечение новых клиентов

Партнер оформляет заказ непосредственно на клиента путем его регистрации на Сайте Компании. Порядок выплаты премий определяется п. 8 данных Условий.

3.2. Продажа Сервиса

Партнер приобретает Сервис по специальным партнерским ценам, согласно действующему прайс-листу. Заработком Партнера в этом случае является разница между закупочной и потребительской ценой Сервиса.



Покупатель имеет право отказаться от покупки в течение 14-ти дней без пояснения причин. В случае отказа от продления годового абонемента клиент обязан подать письменный отказ по электронной почте на info@kartina.tv не позднее, чем за 30 календарных дней до истечения срока действия абонемента.

4. Продажа в Интернете

Компания предоставляет Партнеру разрешение на организацию продаж Сервиса через веб-сайт Партнера или интернет-платформы.

- 4.1. При продаже Сервиса через собственный веб-сайт Партнер обязуется разместить в правом верхнем углу стартовой страницы опознавательный знак в виде логотипа «Официальный дилер Kartina.TV». Компания самостоятельно предоставляет логотип и определяет его размер.
- 4.2. Действия Партнера расцениваются как неправомерные, если он:
 - 4.2.1. полностью или частично копирует информацию, размещенную на Сайте Компании;
 - 4.2.2. публикует на собственном веб-сайте информацию о названии и точном количестве транслируемых каналов. Для ознакомления со списком каналов разрешается использовать ссылку <http://kartina.tv/epg/> или тестовый доступ.

5. Геотаргетинг, регионы продаж

- 5.1. Продажа сервиса за пределы региона регистрации дилера запрещена.
- 5.2. Вещание полного списка каналов абонемента гарантировано только на территории региона его приобретения. В случае подключения абонемента в другом регионе, вероятно изменение списка и количества транслируемых каналов. Претензии к Компании по этому поводу исключены.

6. Виды и порядок расчетов

Наименование, ассортимент и стоимость Сервиса определяются действующим прайс-листом, который является неотъемлемой частью Условий и может быть изменен Компанией в одностороннем порядке.

- 6.1. Доступные способы оплаты заказов Партнера:
 - 6.1.1. **предоплата** (кроме региона Северная Америка) - оплата наличными в кассу банка либо банковским переводом. При данном виде платежа заказ подлежит обработке только после фактического поступления денежных средств Партнера на счет Компании;
 - 6.1.2. **снятие денег с лицевого счёта Партнера** — доступно для резидентов стран, входящих в единую европейскую платежную зону SEPA. При данном виде платежа заказ поступает в обработку сразу после его оформления Партнером, абонемент высылается на электронную почту, указанную в заказе;
 - 6.1.3. **снятие денег с кредитной карты** — доступно для владельцев кредитных карт в любой стране мира. Заказ обрабатывается на условиях, изложенных в п. 6.1.2;
 - 6.1.4. **прямой перевод (Sofortüberweisung)** - доступно только для региона Германия - автоматическая мгновенная предоплата через банковский перевод.
- 6.2. В случае оплаты клиентского заказа посредством списания средств со счета или кредитной карты клиента, Партнер обязуется довести до сведения клиента следующее:



- 6.2.1. первичное снятие денег производится компанией-посредником в течение 3-х рабочих дней с момента оформления заказа;
 - 6.2.2. последующие снятия (при ежемесячной оплате) производятся с интервалом в 1 месяц, приблизительно в тех же числах, когда производилось первичное снятие;
 - 6.2.3. изменение даты списания ежемесячной оплаты со счета или кредитной карты невозможно.
- 6.3. При неверном оформлении заказа клиенту Партнером, возникшие при этом затараты могут быть перерасчитаны с премиями за приведенных клиентов и/или с премиями за продление.

7. Доставка и гарантийное обслуживание оборудования

- 7.1. Доставка оборудования Партнеру осуществляется по адресу из адресной книги в учетной записи Партнера на Сайте Компании и только в пределах страны регистрации.
- 7.2. При заказе на клиента Партнер не может указывать собственный адрес пересылки. В данном случае адресом пересылки является исключительно адрес счета.
- 7.3. Стандартный срок отправки товара со склада Компании составляет не более 5 дней с момента получения оплаты. Длительность доставки определяется почтовой службой и может варьироваться в зависимости от региона.
- 7.4. При возникновении гарантийного случая у клиента (только для региона Германия):
 - 7.4.1. Клиент должен обратиться в службу технической поддержки Компании и сообщить о неисправности. Если поломку не удастся устранить, сотрудник порекомендует клиенту выслать оборудование на адрес Компании.
 - 7.4.2. Клиенту необходимо разборчиво заполнить бланк возврата (прилагается к оборудованию и доступен к скачиванию на Сайте Компании в разделе "Помощь/поддержка") и вместе с чеком отправить на адрес Компании. После устранения неисправности ресивер будет выслан на обратный адрес клиента.
 - 7.4.3. Пересылка производится за счет клиента, обратная отправка - за счет Компании. В случае, если оборудование оказывается исправным, клиент оплачивает пересылку в обе стороны.

8. Порядок и условия выплаты премий

- 8.1. Выплата партнерской премии производится за новых клиентов, ранее не имевших годового абонемента.

Новым является тот клиент, чей:

 - электронный адрес,
 - адрес доставки,
 - данные банковского счета либо кредитной картыне были зарегистрированы в базе Компании.

Выплата осуществляется одной суммой один раз в месяц, через 6 (шесть) недель от последнего числа того месяца, в котором были оформлены заказы. Премии перечисляются на банковский счет или на счет кредитной карты Партнера Компании.
- 8.2. Для корректного начисления премии Партнеру необходимо своевременно :
 - предоставить банковские данные или данные кредитной карты. При этом важно, чтобы Ф.И.О. владельца совпадали с Ф.И.О. Партнера. При указании



кредитной карты для перечисления премий важно, чтобы данные этой карты были зарегистрированы в системе Компании, хотя бы в одном из заказов Партнера;

- сообщить налоговый номер своей организации (при наличии);
- оформить первоначальный заказ, согласно п 2.1 Условий.

8.3. При наличии более 1 абонеента или 1 единицы оборудования в заказе на клиента партнерская премия выплачивается только за 1 абонемент и/или 1 единицу оборудования.

8.4. Если привлеченный клиент расторгает договор в течение 6 (шести) месяцев после размещения заказа, то, выплаченная за этого клиента премия, вычитается из премии за следующий заказ, оформленный Партнером на клиента.

8.5. Премия не выплачивается, если:

- клиент сообщает Компании о нарушениях со стороны дилера, выражает недовольство работой Партнера и просит переоформить заказ напрямую в Компании;
- заказ изначально был оформлен клиентом самостоятельно. Последующие сообщения Партнера о привлечении им данного клиента учтены не будут;
- клиент в течение последних 3-х лет уже имел годовой абонемент;
- Партнер имеет задолженность перед Компанией;
- клиент не оплатил заказ.

8.6. Премия выплачивается Партнеру также при каждом продлении клиентом своего годового абонеента.

8.7. Продлению подлежит годовой абонемент:

- с помесечным снятием;
- с разовой оплатой,

оформленный на клиента и оплаченный снятием со счета клиента или кредитной картой.

8.8. Продлению не подлежит годовой абонемент:

- приобретенный Партнером на свое имя;
- оформленный Партнером на клиента, в случае оплаты счета банковским переводом.

Премия за продление не выплачивается Партнеру, если:

- клиент расторг договор;
- регистрация Партнера была переведена в клиентский режим либо занесена в "Черный список" ;
- Партнер более полугода не размещал заказы;
- Партнер или клиент имеет задолженность перед Компанией.

9. Обязательства Партнера

9.1. Соблюдение конфиденциальности в отношении любой информации и документации, полученной от Компании, а также хранение коммерческой тайны, которая может стать ему известна, в связи с выполнением данных Условий. В случае нарушения данного



- пункта следует незамедлительное прекращение сотрудничества без права восстановления в статусе Партнера и юридическое преследование в соответствии с п. 13.1.
- 9.2. Ведение деятельности согласно «Общим условиям заключения сделок Kartina Digital GmbH» и требованиям законодательства страны, в которой он осуществляет свою деятельность.
 - 9.3. Согласование с Компанией использования товарных знаков Kartina.TV при проведении рекламных кампаний. При этом товарные знаки Kartina.TV остаются собственностью Компании, защищенной действующим законодательством от несанкционированного использования. Подмена или сокрытие товарного знака Kartina.TV от клиента не допускается и влечет за собой юридическое преследование в соответствии с п. 13.1.
 - 9.4. Предоставление клиенту счета, чека, а также гарантийного обслуживания, согласно законодательству страны, в которой он осуществляет деятельность (для Партнеров-юридических лиц).
 - 9.5. Доведение до сведения клиента, что товары и услуги Компании предоставляются только для частного пользования. Компания не несет ответственности за любую противоправную деятельность Партнера.
 - 9.6. Регулярное оформление заказов на Сайте Компании.
 - 9.7. Оповещение Дилерского отдела обо всех изменениях персональных данных (адрес, электронная почта, открытие процесса банкротства и т.д.).
 - 9.8. Продажа Сервиса клиентам по ценам не ниже розничных цен, указанных на Сайте Компании, и в предоставленном Компанией действующем прайс-листе.
 - 9.9. При оформлении нового заказа на уже имеющегося в базе данных Компании клиента, Партнёру запрещается в корыстных целях изменять или создавать новые или идентичные контактные (электронный адрес, адрес, телефон) и/или платёжные (имя, фамилия владельца) данные клиента. В случае нарушения этого пункта, Партнёр несёт ответственность, согласно Пункта 13.1. данных Условий.
 - 9.10. Соблюдение следующих лимитов по соотношению закупок абонементов к единицам оборудования в течение 1-го календарного месяца:
 - за каждого привлеченного клиента не более 3-х приставок;
 - за каждый годовой абонемент не более 3-х приставок;
 - за каждый месячный абонемент не более 1-й приставки.

10. Права Партнера

- 10.1. Получение заказанного в Компании Сервиса в срок и на условиях, указанных в п. 7, по электронной почте и почтовой службой соответственно.
- 10.2. Получение премий за приведенных клиентов в срок и на условиях, описанных в п. 8, и согласно действующему прайс-листу.
- 10.3. Регулярное получение рекламного материала и тестовых доступов от Компании, используемых для привлечения конечного потребителя. Объемы поддержки определяются Компанией.
- 10.4. Инициативное проведение рекламных промо-акций на массовых мероприятиях при условии предварительного согласования с представителем Компании.



- 10.5. Получение помощи в виде рекламной продукции и консультационной помощи при организации и оборудовании собственных точек продаж.
- 10.6. Обращение за консультациями по улучшению продаж, гарантийным и ценовым вопросам к персональному менеджеру в Дилерском отделе Компании
- 10.7. Подписка на новостные рассылки, форум и страницы в социальных сетях Компании для получения оперативной информации и обсуждения текущих вопросов соответственно.

11. Обязательства Компании

- 11.1. Своевременное выполнение обязательств перед Партнером по поводу выплаты премий в размере, установленном в действующем прайс-листе, и на условиях, описанных в п. 8.
- 11.2. Соблюдение сроков отправки оборудования (см. п. 7.3).
- 11.3. Оказание постоянной консультационной поддержки Партнеру.
- 11.4. Предоставление по запросу Партнера необходимого рекламного и ознакомительного материала для продвижения и развития продаж, а также информации о новинках Сервиса и новых моделях оборудования.

12. Права Компании

- 12.1. В случае нарушения Партнером одного или нескольких пунктов данных Условий Компания оставляет за собой право отказаться от сотрудничества с Партнером.
- 12.2. В случае несоблюдения минимального требования о начале партнерской деятельности (см. п. 2.1) в течение 1-го календарного месяца, Партнер без предварительного уведомления со стороны Компании теряет свой партнерский статус.
- 12.3. При длительном отсутствии активности по закупке Сервиса, а также по привлечению новых клиентов, Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке отказаться от сотрудничества. В данном случае Партнер уведомляется по электронной почте об изменении статуса его регистрации на Сайте Компании.
- 12.4. В случае повторной потери статуса Партнера по причинам, описанным в пп. 12.2, 12.3, регулярного попадания в «Черный список», по причине несвоевременной оплаты заказа и несоблюдения п. 9.8, сотрудничество прекращается без права на восстановление.
- 12.5. Компания не несет ответственности за нарушение прав клиента Партнером.

13. Санкции за нарушения условий сотрудничества

13.1. При нарушении Пункта 9.9. данных Условий Партнёром, Компания лишает его следующих выплат:

- (1) премии за данного приведённого клиента в двойном размере,
- (2) премии за продление абонемента вышеуказанного клиента,

13.2 В случае перевода клиента Компании Партнером на сервис конкурирующей Фирмы, Компания оставляет за собой право взыскать с Партнера нанесенный им ущерб в полном объеме.



14. Применяемое право, место исполнения и юридическое делопроизводство

- 14.1. Для данных Условий действует исключительно право Федеративной Республики Германия, торговое право Объединенных Наций исключено.
- 14.2. Местом исполнения всех обязательств является город Висбаден, ФРГ.
- 14.3. В случае юридического спора, оба партнера по договору обязуются сначала попытаться достигнуть соглашения вне суда.

15. Оговорка о сохранении действия Условий Сотрудничества

Если отдельные положения Условий частично или полностью недействительны, невыполнимы, неполны или стали таковыми, это не отменяет всех прочих положений данных Условий. Обе стороны обязаны заменить недействительные, невыполнимые, неполные или отмененные положения такими, которые в рамках правовых возможностей наиболее близки по смыслу и цели назначения к прежним, недействительным, невыполнимым, неполным или отмененным положениям Условий. То же самое действует и в отношении случаев, не оговоренных данными Условиями.

По состоянию на 27.02.2018, г. Висбаден (ФРГ)