



УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

с дилерами Kartina Digital GmbH

Условия сотрудничества (далее – «Условия») с дилерами (далее «Дилер») определяют предмет, права, обязанности и ответственность, организацию продаж, а также порядок расторжения отношений с Дилером компании Kartina Digital GmbH (далее «Компания»).

1. Термины и определения используемые в настоящих Условиях

Дилер – юридическое или физическое лицо, которое покупает товары и услуги Компании от своего имени и организывает работу за свой счет, а также способствует расширению клиентской базы, получая за это льготные условия и вознаграждения.

Веб – дилер – юридическое или физическое лицо, которое продает товары и услуги Компании путем их рекламирования через реферальную ссылку.

Реферальная ссылка – специальный URL, с помощью которого, веб – дилер рекламирует продукт и получает за это премию.

Премия – денежное вознаграждение, которое дилер получает за каждое оформление подписки клиента.

2. Предмет Условий

Компания передает, а Дилер принимает на себя обязанности по привлечению клиентов на обслуживание, продажу оборудования, карт пополнения баланса и карт активации срока (далее «Сервис»).

3. Порядок регистрации, минимальное требование

3.1. Порядок регистрации Дилера состоит из следующих последовательных действий:

- 3.1.1. Ознакомление с Условиями и заполнение формуляра для регистрации Дилера (далее «Формуляр»), размещенный на сайте www.kartina.tv (далее «Сайт Компании») в разделе «Сотрудничество».
- 3.1.2. Если Дилер является юридическим лицом в Германии или коммерческим субъектом, платящим НДС, в Формуляре необходимо указать номер налогоплательщика;
- 3.1.3. Если Дилер является юридическим лицом в Евросоюзе, необходимо указать европейский номер НДС (VAT Id), при наличии такового;
- 3.1.4. Беседа с сотрудником Дилерского отдела для уточнения деталей совместной работы;
- 3.1.5. Присвоение статуса Дилера в Дилерском кабинете;

3.2. Минимальное требование к началу дилерской деятельности составляет покупку 2 приставок и оформление 2 подписок в течение первых 30 дней со дня присвоения статуса «Дилер».



4. Привлечение клиентов и продажи

4.1. Все заказы Дилер оформляет через свой кабинет дилера на Сайте Компании, который становится доступным после присвоения статуса Дилера. Все подписки для клиента доступны только в **Личном Кабинете** клиента (далее «ЛК»). Если у клиента еще нет ЛК, необходимо зарегистрировать его используя электронный адрес или номер мобильного телефона клиента. Клиенту будет выслан автоматически сгенерированный пароль для ЛК на указанный способ связи. На одну регистрацию клиента может быть оформлена только одна подписка. Управление подпиской (отмена и возобновление снятия, смена тарифа и др.) клиент может осуществлять из ЛК.

4.1.1. **Привлечение клиентов.** Дилер оформляет подписку непосредственно на клиента путем его регистрации на Сайте Компании, выбором одного из доступных тарифов на подписку и оплатой платежным средством клиента (SEPA или кредитная карта).

4.1.2. **Карты пополнения баланса.** Дилер приобретает карты пополнения баланса (далее «Гифт-Карты») различного номинала по специальным Дилерским ценам, согласно действующему прайс-листу. Заработком Дилера в этом случае является разница между закупочной и потребительской ценой. Гифт-Карты имеют срок годности 2 года со дня покупки и подлежат активации в ЛК клиента, при этом указанный на Гифт-Карте номинал пополняется на баланс клиента и может быть использован для оплаты подписки. Баланс Гифт-Карты не может быть использован для оплаты оборудования и аксессуаров.

4.1.3. **Карты активации строка.** Дилер приобретает карты активации срока (далее «Гифт-Карты») годового или месячного номинала по специальным Дилерским ценам, согласно действующему прайс-листу. Заработком Дилера в этом случае является разница между закупочной и потребительской ценой. Гифт-Карты имеют срок годности 2 года со дня покупки и подлежат активации в ЛК клиента, при этом указанный на Гифт-Карте номинал срока добавляется к текущей подписке или активируется сразу, если до момента активации подписки не существовало. Номинал Гифт-Карты не может быть использован для оплаты оборудования и аксессуаров.

4.1.4. **Продажа оборудования.** Дилер приобретает оборудование по специальным Дилерским ценам, согласно действующему прайс-листу. Заработком Дилера в этом случае является разница между закупочной и потребительской ценой товара Компании.

4.2. Покупатель имеет право отказаться от оборудования в течение 14-ти дней без пояснения причин, так называемое Право на возврат и отмену заказа. Гифт-Карты возврату не подлежат.

4.3. Отказ от продления подписки клиент может оформить в личном кабинете на Сайте Компании или прислать в письменной форме на электронный адрес info@kartina.tv в любое время до истечения срока действия подписки, так называемый Отказ от продления договора.

5. Продажи в сети Интернет

5.1. Настоящие условия о сотрудничестве запрещают Дилерам самостоятельно запускать новые веб-сайты или любые другие онлайн-платформы продаж товаров и Сервиса Компании.



Данные действия возможны лишь после согласования с Дилерским отделом Компании. Детализированному согласованию подлежит: наименование сайта, его содержание, вид предоставленных товаров и Сервиса и т.д.

- 5.2. Зарегистрированные онлайн Дилеры при продаже Сервиса через собственный веб-сайт обязуются разместить в правом верхнем углу стартовой страницы, включая мобильную версию веб-сайта, опознавательный знак в виде логотипа «Официальный дилер Kartina.TV». Компания самостоятельно предоставляет логотип и определяет его размер.
- 5.3. Действия Дилера расцениваются как неправомерные, если он:
 - 5.3.1. Полностью или частично копирует информацию, размещенную на Сайте Компании;
 - 5.3.2. Публикует на собственном веб-сайте и/или на общедоступных интернет площадках информацию о названии и точном количестве транслируемых каналов. Для ознакомления со списком каналов разрешается использовать ссылку <http://kartina.tv/epg/>.
- 5.4. Дилеру запрещается с целью продвижения собственного веб-сайта настраивать платную рекламу в поисковых системах сети Интернет (в особенности Google, Yandex и т.д.), а также в социальных сетях (Facebook, Instagram и т.д.), используя в качестве ключевых слов любые торговые наименования Компании, торговые марки, названия услуг, знаки обслуживания, наименования продуктов или любые их производные. Недопустимы варианты их написания как на латинице, так и на кириллице.
- 5.5. Компания оставляет за собой право, в случае нарушения Дилером одного из вышеперечисленных пунктов, отозвать логотип «Официальный дилер Kartina.TV» и прекратить сотрудничество.

6. Работа с Веб-Дилерами

- 6.1. После прохождения порядка регистрации и принятия всех условий сотрудничества, обусловленных п.п.3.1 п. 3, при беседе с сотрудником Дилерского отдела и предоставления полной информации об интернет ресурсе, на котором планируется размещение ссылки, Веб-дилер получает персональную реферальную ссылку.
Право на получение реферальной ссылки также есть у действующих дилеров Компании.
- 6.2. Данную персональную реферальную ссылку Веб-дилер вправе размещать на своем интернет ресурсе. Согласованию подлежит наименование сайта, его содержание, вид и предоставление услуг. Баннер реферальной ссылки предоставляется Компанией и не подлежит изменению или дополнению.
- 6.3. Веб-дилеру начисляется премия за оформление клиентом подписки (подписка на один год или на один месяц). Порядок выплаты премий определяется пунктом 10 настоящих Условий Сотрудничества.
Для веб-дилера действует свой прайс-лист «Размер премий для WEB-партнеров». Количество приведенных клиентов веб-дилер может видеть в Дилерском кабинете в разделе «Клиенты». Начисление премий в разделе «Премии».
- 6.4. Срок получения премий веб-дилерами за клиента составляет 5 (пять) лет. Он исчисляется с момента оформления первой подписки.

7. Геотаргетинг, регионы продаж

- 7.1. Продажа Сервиса за пределы региона регистрации Дилера запрещена.
- 7.2. Вещание полного списка каналов абонента гарантировано только на территории региона его приобретения. В случае подключения абонента в другом регионе,



вероятно изменение списка и количества транслируемых каналов. Претензии к Компании по этому поводу исключены.

8. Виды и порядок расчетов

- 8.1. Наименование, ассортимент и стоимость Сервиса определяются действующим прайс-листом, который является неотъемлемой частью Условий и может быть изменен Компанией в одностороннем порядке.
- 8.2. Доступные способы оплаты заказов Дилера:
 - 8.2.1. **Снятие денег с лицевого счёта Дилера**- доступно для резидентов стран, входящих в единую европейскую платежную зону SEPA. При данном виде платежа заказ поступает в обработку сразу после его оформления Дилером, коды Гифт-Карт высылаются на указанную в регистрации электронную почту Дилера;
 - 8.2.2. **Снятие денег с кредитной карты**- доступно для владельцев кредитных карт в любой стране мира. Заказ обрабатывается на условиях, изложенных в п.8.3;
- 8.3. В случае оплаты клиентского заказа посредством списания средств со счета или кредитной карты клиента, Дилер обязуется довести до сведения клиента следующее:
 - 8.3.1. Первичное снятие денег производится компанией-посредником в течение 3-х рабочих дней с момента оформления заказа;
 - 8.3.2. Последующие снятия (при ежемесячной оплате) производятся с интервалом в 1 месяц приблизительно в тех же числах, когда производилось первичное снятие;
- 8.4. Возникшие затраты, связанные с неверным оформлением заказа Дилером на клиента, могут быть перерасчитаны с премиями за приведенных клиентов и/или с премиями за продление.

9. Доставка и гарантийное обслуживание оборудования

- 9.1. Доставка оборудования Дилеру осуществляется по адресу из адресной книги в учетной записи Дилера на Сайте Компании и только в пределах страны регистрации.
- 9.2. При заказе на клиента Дилер не может указывать собственный адрес пересылки. В данном случае адресом пересылки является исключительно адрес счета.
- 9.3. Стандартный срок отправки товара со склада Компании составляет не более 3 рабочих дней с момента получения оплаты. Длительность доставки определяется почтовой службой и может варьироваться в зависимости от региона.
- 9.4. При возникновении гарантийного случая у клиента:
 - 9.4.1. Клиент должен обратиться в службу технической поддержки Компании и сообщить о неисправности. Если поломку не удастся устранить, сотрудник Компании фиксирует гарантийный случай и формирует заявку на отправку клиенту нового оборудования. Пересылку оборудования клиенту оплачивает Компания.
 - 9.4.2. Клиент обязан отправить неисправное оборудование, вместе с чеком, на адрес Компании. Пересылку оплачивает клиент.
 - 9.4.3. В случае, если клиент не выслал, а Компания не получила от клиента неисправное оборудование, Клиенту будет выставлен счет за новое оборудование.

10. Порядок и условия выплаты премий

- 10.1. Премии Дилеру начисляются согласно действующему прайс-листу Компании за подписки с ежемесячным или ежегодным снятием, оформленные в соответствии с пунктом 4.1.1 или 6.3 настоящих Условий. Выплаты премий производятся один раз в месяц, суммарно за все новые и продленные заказы. Дилерам из стран, где SEPA не



действует, с целью экономии банковских комиссионных период накопления премий может быть продлен. Продолжительность данного периода и размер банковских комиссионных зависит от размера накопленной премии. Детальная информация предоставляется Дилеру по индивидуальному запросу.

- 10.2. Для корректного начисления премии Дилеру необходимо своевременно:
- предоставить банковские данные;
 - сообщить налоговый номер своей организации (при наличии);
 - Дилерам из региона „EU“ сообщить VAT Id (при наличии)
- 10.3. **Первая премия за нового клиента** начисляется на банковский счёт Дилера не ранее 3 недель после оформления нового заказа. При наличии подписки и более 1 единицы оборудования в заказе на клиента премия Дилеру выплачивается только за подписку и 1 единицу оборудования.
- 10.4. Первая премия не выплачивается, если:
- 10.4.1. Клиент сообщает Компании о нарушениях со стороны Дилера, выражает недовольство работой Дилера;
- 10.4.2. Заказ изначально был оформлен клиентом самостоятельно. Последующие сообщения Дилера о привлечении им данного клиента учтены не будут;
- 10.4.3. Дилер имеет задолженность перед Компанией;
- 10.4.4. Клиент не оплатил заказ;
- 10.4.5. Подписка оплачена Гифт-Картой.
- 10.5. **Премия за продление** начисляется Дилеру при каждом продлении подписки клиента и выплачивается через 3 недели после успешного продления. Успешным продлением считается подписка, которая в предыдущем периоде не была отменена и Компания получила средства за очередной период.
- 10.6. Премия за продление не выплачивается Дилеру, если:
- клиент расторг договор;
 - регистрация Дилера была переведена в клиентский режим;
 - Дилер более года не размещал заказы;
 - Дилер или клиент имеет задолженность перед Компанией;
 - Оплата продления была произведена посредством Гифт-Карты;
 - Дилер нарушил хоть один пункт данного Условия сотрудничества.
- 10.6.1. Оборудование не подлежит начислению премий за продление.

11. Обязательства Дилера

- 11.1. 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 Дилера и юридическое преследование.
- 11.2. Ведение деятельности согласно данному Условию и требованиям законодательства страны, в которой он осуществляет свою деятельность.
- 11.3. Согласование с Компанией использования товарных знаков Kartina.TV, Картина.TV в ежедневной деятельности Дилера, а также при проведении рекламных кампаний. При этом товарные знаки Kartina.TV, Картина.TV остаются собственностью Компании, защищенной действующим законодательством от несанкционированного



использования. Подмена или сокрытие товарного знака Kartina.TV, Картина.TV от клиента не допускается и влечет за собой юридическое преследование.

- 11.4. Дилеру запрещается использовать торговые наименования Компании как в письменной, так и в устной форме без предварительного письменного разрешения Компании. В том числе вести деловые переписки, осуществлять массовые рассылки и телефонные звонки от имени Компании. Использование названия или логотипа Компании (проектов Компании) на любом изделии, не произведенном Компанией запрещается.
- 11.5. Дилер обязуется предоставить клиенту счет, чек, а также гарантийное обслуживание, согласно законодательству страны, в которой он осуществляет деятельность (для Дилеров- юридических лиц).
- 11.6. Доведение до сведения клиента, что товары и услуги Компании предоставляются только для частного пользования. Компания не несет ответственности за любую противоправную деятельность Дилера.
- 11.7. Регулярное оформление заказов на Сайте Компании.
- 11.8. Оповещение Дилерского отдела Компании обо всех изменениях персональных данных (адрес, электронная почта, открытие процесса банкротства и т.д.) по электронному адресу dealer@kartina.tv.
- 11.9. Продажа Сервиса клиентам по ценам не ниже розничных цен, указанных на Сайте Компании и в предоставленном Компанией действующем прайс-листе.
- 11.10. При оформлении нового заказа на уже имеющегося в базе данных Компании клиента, Дилеру запрещается изменять или создавать новые или идентичные контактные (электронный адрес, адрес, телефон) и/или платёжные (имя, фамилия владельца) данные клиента. В случае нарушения этого пункта, Дилер несёт ответственность, согласно Пункту 13.1. данных Условий.
- 11.11. 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 каждую Гифт-Карту номиналом «1 год» не более 3-х приставок;
- 11.12. Дилеру запрещается рекламировать и реализовывать продукцию компаний, являющихся конкурентами Компании, а также передавать клиентскую базу третьим лицам. В случае нарушения Дилером данного пункта, Компания оставляет за собой право изменить условия сотрудничества или прекратить его, лишить Дилера выплаты премий, а также предпринять в сторону Дилера юридические шаги.
- 11.13. Дилеру запрещается производить те или иные манипуляции, перекодировки и прошивки на приставках и абонементных устройствах Компании. В случае нарушения этого пункта, Компания оставляет за собой право, взыскать с Дилера нанесённый Компании ущерб, а также привлечь Дилера к юридической ответственности.
- 11.14. Дилеру запрещается использовать устные и письменные заявления, сделанные в отношении Компании, которые не содержатся в официальных материалах и документах Компании, которые могут ввести в заблуждение потенциальных клиентов или Дилеров.
- 11.15. Дилер несет полную ответственность за все его устные и письменные заявления, сделанные в отношении Компании, которые не содержатся в официальных материалах и документах Компании.



12. Права Дилера

- 12.1. Получение заказанного в Компании Сервиса в срок и на условиях, указанных в п. 9., по электронной почте и почтовой службой соответственно.
- 12.2. Получение премий за приведенных клиентов в срок и на условиях, описанных в п.10. и согласно действующему прайс-листу.
- 12.3. Регулярное получение рекламного материала от Компании, используемого для привлечения конечного потребителя. Объемы поддержки определяются Компанией.
- 12.4. Инициативное проведение рекламных промо-акций на массовых мероприятиях при условии предварительного согласования с представителем Компании.
- 12.5. Получение помощи в виде рекламной продукции и консультационной помощи при организации и оборудовании собственных точек продаж.
- 12.6. Обращение за консультациями по улучшению продаж, гарантийным и ценовым вопросам к персональному менеджеру в Дилерском отделе Компании.
- 12.7. Подписка на новостные рассылки, форум и страницы в социальных сетях Компании для получения оперативной информации и обсуждения текущих вопросов соответственно.

13. Обязательства Компании

- 13.1. Своевременное выполнение обязательств перед Дилером по выплате премий в размере, установленном в действующем прайс-листе и на условиях, описанных в п. 10.
- 13.2. Соблюдение сроков отправки оборудования (см. п. 9.3.).
- 13.3. Оказание постоянной консультационной поддержки Дилеру, а также, по возможности, своевременное уведомление Дилера об изменении пакета услуг.
- 13.4. Предоставление по запросу Дилера необходимого рекламного и ознакомительного материала для продвижения и развития продаж, а также информации о новинках Сервиса и новых моделях оборудования.

14. Права Компании

- 14.1. Компания в праве изменить содержание Условий в одностороннем порядке в любое время. Такие изменения вступают в силу с момента их опубликования на официальном сайте Компании www.kartina.tv. Последняя редакция Условий всегда доступна для просмотра, печати и загрузки на Сайте Компании.
- 14.2. В случае нарушения Дилером одного или нескольких пунктов данных Условий, Компания оставляет за собой право отказаться от сотрудничества с Дилером, лишить его премии, а также привлечь Дилера к юридической ответственности.
- 14.3. В случае несоблюдения минимального требования о начале Дилерской деятельности, определенного п. 3.2 настоящих Условий, Дилер без предварительного уведомления со стороны Компании теряет свой Дилерский статус.
- 14.4. 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 Дилер уведомляется по электронной почте об изменении статуса его регистрации на Сайте Компании.
- 14.5. В случае повторной потери статуса Дилера по причинам, описанным в пп. 14.3., 14.4., по причине несвоевременной оплаты заказа и несоблюдения п. 11.12., сотрудничество прекращается без права на восстановление.
- 14.6. Компания не несет ответственность за нарушение прав клиента Дилером.



15. Санкции за нарушения условий сотрудничества

15.1. При нарушении Дилером Пункта 11.12. данных Условий Компания лишает его следующих выплат:

- премии за данного приведенного клиента в двойном размере,
- премии за продление абонемента выше указанного клиента.

15.2. В случае перевода клиента Компании Дилером на сервис конкурирующих компаний или нарушение Дилером одного из подпунктов п. 11 данного Условия сотрудничества, Компания оставляет за собой право взыскать с Дилера нанесенный им ущерб в полном объеме и привлечь Дилера к юридической ответственности.

16. Применяемое право, место исполнения и юридическое делопроизводство

16.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть при выполнении настоящих условий или в связи с ними, будут решаться путем переговоров между Компанией и Дилерами с учетом принципов добросовестности и взаимного уважения.

16.2. В случае, если спор невозможно решить путем переговоров, для данных Условий действует исключительно право Федеративной Республики Германия, торговое право Объединенных Наций исключено.

16.3. Местом исполнения всех обязательств является город Висбаден, ФРГ.

17. Оговорка о сохранении действия Условий Сотрудничества

Если отдельные положения Условий сотрудничества 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 22.02.2023 г. Висбаден (ФРГ)