

ПРАВИЛА ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ CGEXPA

Каркас документа. Конкретные цифры обозначены как [___] и подлежат заполнению.

Настоящие Правила Партнёрской программы (далее — «Правила ПП») являются неотъемлемой частью Партнёрского соглашения CGEXPA (далее — «Соглашение»), заключённого между Индивидуальным предпринимателем Логиненко Василием Дмитриевичем (ОГРНИП 321392600003703, ИНН 390706608318, далее — «Компания») и Партнёром. Правила ПП устанавливают конкретные условия Маркетинг-плана, размеры вознаграждений, шкалы конвертации, условия квалификации на карьерные статусы, антифрод-правила и иные операционные положения Партнёрской программы.

В случае противоречия между положениями Соглашения и Правил ПП приоритет имеют положения Соглашения.

Правила ПП могут изменяться Компанией в одностороннем порядке с уведомлением Партнёров не менее чем за 2 (два) рабочих дня до даты вступления изменений в силу.

1. Общие положения

1.1. Партнёрская программа CGEXPA построена по модели бинарной структуры с использованием комбинации механик: степовой бонус, бинарный бонус, бонус повторных покупок (Uni level), квалификационные бонусы.

1.2. Базовой единицей участия в Партнёрской программе является Бизнес-место — позиция в бинарной структуре, привязанная к конкретному тарифному пакету, имеющая собственный дневной лимит дохода и содержащая одну или несколько Лицензий (аккаунтов CGEXPA).

1.3. Один технический аккаунт CGEXPA соответствует одному бренду / проекту Партнёра. Партнёр может владеть несколькими аккаунтами, привязанными к разным брендам.

1.4. Командная и внутренняя нога — ключевые термины бинарной модели CGEXPA

В бинарной структуре каждое Бизнес-место Партнёра имеет две ноги — левую и правую. Внутри каждой ноги выделяются два типа позиций по источнику товарооборота:

Командная нога Партнёра — крайняя внешняя линия в дереве бинарной структуры, идущая от Бизнес-места Партнёра вниз по самой левой и самой правой грани дерева. В командной ноге размещаются Партнёры, привлечённые лично данным Партнёром, а также Партнёры, размещённые Компанией в крайние позиции в порядке spillover. Командная нога — зона активной работы Партнёра как лидера.

Внутренние ноги Партнёров Группы — все позиции дерева, не входящие в командную ногу. Внутренние ноги формируются за счёт активности Партнёров Группы данного Партнёра: когда его нижестоящие Партнёры приглашают новых Партнёров в свои собственные ноги. Внутренние ноги — зона пассивного дохода Партнёра, отражающая глубину и активность всей структуры.

Принцип разделения источников. Товарооборот, формируемый в командной ноге, является основой расчёта степового бонуса. Товарооборот, формируемый во внутренних ногах Партнёров Группы, является основой расчёта бинарного бонуса. Один и тот же товарооборот не может быть учтён одновременно в обоих видах бонусов — источники разные.

2. Тарифные планы и конфигурации Бизнес-мест

2.1. Тариф СТАРТ — 25 000 ₽.

- 1 Бизнес-место в бинарной структуре;
- 1 Лицензия с базовым функционалом CG Pro (видео-генерация и публикация);
- Дневной лимит дохода — 25 000 ₽;
- Без доступа к расширенным слотам (сайты, статьи, инфопродукты, YouTube, маркетплейсы).

2.2. Тариф СТАНДАРТ — 55 000 ₽.

- 1 Бизнес-место в бинарной структуре;

- 1 Лицензия с одним слотом продукта на выбор Партнёра;
- Дневной лимит дохода — 50 000 ₽;
- Возможные слоты (один из): CG Pro полный (сайты + статьи + лидогенерация); Инфопродукты для экспертов; YouTube-фабрика; Иностранные маркетплейсы.

2.3. Тариф ПРЕМИУМ-ИНДИВИДУАЛ — 200 000 ₽.

При покупке Партнёр выбирает одну из двух конфигураций. Выбранная конфигурация фиксируется в момент покупки и изменению не подлежит.

Конфигурация α «Концентрация»:

- 1 Бизнес-место в бинарной структуре;
- 4 Лицензии (один аккаунт — один бренд Партнёра);
- Общий дневной лимит дохода — 200 000 ₽ (на все 4 Лицензии суммарно);
- Доступны все слоты продуктов + продвижение через клиперов.

Конфигурация β «Структура» (Золотой треугольник СТАНДАРТ):

- 3 Бизнес-места в бинарной структуре;
- 4 Лицензии распределяются Партнёром: 1+1+2, или иное распределение по выбору Партнёра, но не более 4 Лицензий на одно Бизнес-место [___ уточнить распределение];
- Дневной лимит дохода — 50 000 ₽ на каждое Бизнес-место (150 000 ₽ суммарно);
- Доступны слоты продуктов в соответствии с количеством Лицензий.

2.4. Тариф ПРЕМИУМ-АГЕНТСТВО — 600 000 ₽.

Фиксированная конфигурация: триада ПРЕМИУМ-узлов (Золотой треугольник ПРЕМИУМ).

- 3 Бизнес-места в бинарной структуре;
- 12 Лицензий — жёстко по 4 на каждое Бизнес-место;
- Дневной лимит дохода — 200 000 ₽ на каждое Бизнес-место (600 000 ₽ суммарно);
- Доступны все слоты продуктов + продвижение через клиперов.

2.5. Апгрейд тарифа Бизнес-места.

Партнёр вправе апгрейдить тариф конкретного Бизнес-места путём доплаты разницы между текущим и новым тарифом. Апгрейд применяется к выбранному Бизнес-месту индивидуально и не затрагивает иные Бизнес-места Партнёра.

2.6. Дневной лимит дохода.

Превышение дневного лимита дохода по Бизнес-месту не переносится на следующий день и подлежит списанию (сгоранию). Лимит сбрасывается ежедневно в 00:00 по московскому времени.

3. Виды вознаграждений

3.1. Степовый бонус

Степовый бонус начисляется Партнёру за формирование пары регистраций (покупок тарифных пакетов) на одном уровне командной ноги — одна регистрация в левой командной ноге, одна — в правой командной ноге.

3.1.1. **Источник товарооборота для расчёта.** Степовый бонус рассчитывается исключительно с товарооборота, формируемого в командной ноге Партнёра (крайней внешней линии бинарной структуры). Товарооборот, формируемый во внутренних ногах Партнёров Группы, в расчёт степового бонуса не входит.

3.1.2. **Размер бонуса.** Степовый бонус составляет **50% (пятьдесят процентов)** от наименьшего количества ТО-баллов в паре регистраций. На каждом уровне командной ноги начисляется только одна выплата по степовому бонусу.

3.1.3. **Момент начисления.** Степовый бонус начисляется мгновенно в момент формирования пары регистраций — как только в обеих командных ногах одного уровня появились зарегистрированные

тарифные пакеты.

3.1.4. Распределение бонуса. 80% начисленного степового бонуса зачисляются на счёт «Деньги» Партнёра, 20% — на счёт «Кешбэк» Партнёра в виде бонусных баллов.

3.1.5. Доплата при апгрейде. При апгрейде одного из Партнёров в паре до более высокого тарифа Партнёру, получившему степовый бонус, осуществляется автоматическая доплата в размере разницы между полным степовым бонусом по новому (обновлённому) меньшему пакету в паре и уже выплаченным степовым бонусом.

3.1.6. Глубина степового бонуса. Степовый бонус начисляется без ограничения по глубине командной ноги.

3.1.7. Механизм компенсации при превышении внутренних над командной. В случае, когда суммарный товарооборот, формируемый во внутренних ногах Партнёров Группы Партнёра, превышает товарооборот, формируемый в командной ноге данного Партнёра, степовый бонус начисляется Партнёру с учётом превышения товарооборота внутренних ног — до тех пор, пока товарооборот командной ноги не превысит товарооборот внутренних ног. По достижении такого превышения степовый бонус снова начисляется только с товарооборота командной ноги. Данный механизм направлен на поощрение Партнёров, чьи структуры демонстрируют органический рост через активность Партнёров Группы.

3.2. Бинарный бонус

Бинарный бонус начисляется Партнёру за рост товарооборота в глубине его структуры — за счёт активности Партнёров Группы, приглашающих новых Партнёров в свои внутренние ноги.

3.2.1. Источник товарооборота для расчёта. Бинарный бонус рассчитывается исключительно с товарооборота, формируемого во внутренних ногах Партнёров Группы Партнёра. Товарооборот, формируемый в командной ноге Партнёра (по которому начисляется или может быть начислен степовый бонус), в расчёт бинарного бонуса не входит.

3.2.2. Размер бонуса. Бинарный бонус составляет **10% (десять процентов)** от ТО-баллов меньшей из двух внутренних ветвей (левой или правой) бинарной структуры за отчётный месяц.

3.2.3. Накопление остатка сильной ноги. Превышение ТО-баллов сильной ноги над меньшей ногой переносится на следующий отчётный период бессрочно и не подлежит сгоранию. По мере роста меньшей ноги в последующих отчётных периодах накопленный остаток активизируется и используется для расчёта бинарного бонуса.

3.2.4. Глубина бинарного бонуса. Бинарный бонус начисляется без ограничения по глубине внутренних ног Партнёров Группы.

3.2.5. Распределение бонуса. 80% начисленного бинарного бонуса зачисляются на счёт «Деньги», 20% — на счёт «Кешбэк».

3.2.6. Момент начисления. Бинарный бонус начисляется по итогам отчётного месяца — после закрытия отчётного периода и расчёта итогового товарооборота внутренних ног.

3.3. Бонус повторных покупок (Uni level)

Бонус повторных покупок выплачивается Партнёру с покупок Партнёров его Группы на глубину поколений, соответствующую достигнутому Партнёром карьерному статусу (см. раздел 6 настоящих Правил ПП).

3.3.1. Размер бонуса повторных покупок составляет **5% (пять процентов)** от ТО-баллов покупок Партнёров каждого доступного Партнёру поколения.

3.3.2. К покупкам, включаемым в расчёт бонуса повторных покупок, относятся:

- Покупки и апгрейды тарифных пакетов;
- Пополнения баланса Лицензий для поколений;
- Покупки дополнительных слотов, обучений, иных продуктов Компании;
- Ежегодная Активация Соглашения (со второго года).

3.4. Квалификационные бонусы

Квалификационные бонусы выплачиваются Партнёру при достижении определённых карьерных статусов в соответствии с разделом 6 настоящих Правил ПП.

Размеры квалификационных бонусов по статусам — см. раздел 6.

3.5. Иные виды вознаграждений

Компания вправе вводить дополнительные виды вознаграждений в рамках проводимых маркетинговых акций. Условия таких вознаграждений публикуются на партнёрской платформе.

4. Система баллов CGEXPA

В Партнёрской программе CGEXPA используются два разных типа баллов с разным назначением:

4.1. Баллы Товарооборота (ТО-баллы)

ТО-баллы являются учётной единицей массы продаж в Партнёрской программе. ТО-баллы используются для расчёта степового бонуса, бинарного бонуса, бонуса повторных покупок (Uni level), для квалификации Партнёров на карьерные статусы и для расчёта поддержания статусов.

ТО-баллы формируются автоматически при покупке тарифного пакета Партнёром в следующих размерах:

Тарифный пакет	Цена	ТО-баллы
СТАРТ	25 000 ₽	250
СТАНДАРТ	55 000 ₽	500
ПРЕМИУМ-ИНДИВИДУАЛ	200 000 ₽	1 500
ПРЕМИУМ-АГЕНТСТВО	600 000 ₽	4 500

Аналогичные ТО-баллы формируются при апгрейде тарифного пакета Бизнес-места — в размере разницы между ТО-баллами нового и старого тарифа.

Активация Соглашения и пополнения баланса Лицензий генерируют ТО-баллы в размере оплаченной суммы, делённой на 100 (по принципу: 100 рублей оплаты = 1 ТО-балл).

4.2. Баллы для выплаты

Баллы для выплаты являются единицей денежного вознаграждения Партнёра. Конвертация ТО-баллов в баллы для выплаты осуществляется в соотношении 1:1 при начислении бонусов в соответствии с формулами расчёта (см. раздел 3 настоящих Правил).

Курс конвертации балла для выплаты в денежные средства: **1 балл для выплаты = 100 (сто) рублей Российской Федерации** на территории Российской Федерации.

Для иных стран курс балла для выплаты устанавливается Компанией отдельно при выходе на соответствующий рынок и публикуется на партнёрской платформе в виде дополнения к настоящим Правилам.

4.3. Пример расчёта степового бонуса

В отчётном месяце в левой ноге бинарной структуры Партнёра X сформирован товарооборот 1 000 ТО-баллов (результат покупки пакета СТАНДАРТ + апгрейда + пополнения баланса), в правой ноге — 500 ТО-баллов (результат покупки пакета СТАНДАРТ).

Расчёт:

- Меньшая нога = 500 ТО-баллов (правая);
- Степовый бонус = 50% × 500 = 250 ТО-баллов;
- Конвертация в баллы для выплаты: 250 ТО-баллов → 250 баллов для выплаты;
- В рублях: 250 × 100 ₽ = 25 000 ₽;
- Распределение: 20 000 ₽ (80%) — на счёт «Деньги»; 5 000 ₽ (20%) — на счёт «Кешбэк».

4.4. Пересмотр курса для иных стран

Курс балла для выплаты для Российской Федерации (1 балл = 100 ₽) является фиксированным и пересмотру не подлежит. Курсы для иных стран при их установлении могут пересматриваться Компанией не чаще одного раза в 90 (девяносто) календарных дней. Информация о текущем курсе публикуется на партнёрской платформе.

5. Распределение комиссионных вознаграждений

5.1. Все комиссионные вознаграждения Партнёра (степовой, бинарный, Uni level, квалификационные) распределяются в соотношении:

- 80% (восемьдесят процентов) — на счёт «Деньги», подлежит выводу на расчётный счёт Партнёра;
- 20% (двадцать процентов) — на счёт «Кешбэк» в виде бонусных баллов.

5.2. Кешбэк-баллы могут быть использованы для частичной оплаты товаров и услуг Компании в соответствии с лимитами, установленными в разделе 8 настоящих Правил ПП.

6. Карьерные статусы и условия квалификации

Карьерная лестница Партнёрской программы CGEXPA включает 9 уровней (включая стартовый уровень «Партнёр»). Квалификация осуществляется ежемесячно. Достигнутый статус закрепляется за Партнёром навсегда и не подлежит понижению.

6.1. Перечень уровней:

- Уровень 0 — Партнёр (стартовый уровень при вхождении в систему).
- Уровень 1 — Директор CGEXPA.
- Уровень 2 — Региональный директор CGEXPA.
- Уровень 3 — Генеральный директор CGEXPA.
- Уровень 4 — Национальный директор CGEXPA.
- Уровень 5 — Акционер 3 уровня CGEXPA.
- Уровень 6 — Акционер 2 уровня CGEXPA.
- Уровень 7 — Акционер 1 уровня CGEXPA.
- Уровень 8 — Премьер CGEXPA.

6.2. Условия квалификации

Квалификация на каждый уровень определяется ежемесячно по итогам отчётного периода. Для достижения уровня Партнёр должен в течение отчётного месяца:

- владеть Бизнес-местом соответствующего минимального тарифа;
- обеспечить требуемый товарооборот в каждой ветке бинарной структуры;
- (для уровней 3 и выше) иметь требуемое количество выращенных лидеров определённого уровня в каждой ветке.

Уровень	Мин. пакет	ТО в каждой ветке	Лидеры в каждой ветке
1. Директор	СТАНДАРТ	500 000 ₽	—
2. Региональный директор	СТАНДАРТ	1 000 000 ₽	—
3. Генеральный директор	ПРЕМИУМ	2 500 000 ₽	2 Региональных
4. Национальный директор	ПРЕМИУМ	5 000 000 ₽	2 Генеральных
5. Акционер 3 ур.	ПРЕМИУМ	10 000 000 ₽	2 Национальных
6. Акционер 2 ур.	ПРЕМИУМ	20 000 000 ₽	2 Акционера 3 ур.
7. Акционер 1 ур.	ПРЕМИУМ	40 000 000 ₽	2 Акционера 2 ур.
8. Премьер	ПРЕМИУМ	80 000 000 ₽	2 Акционера 1 ур.

6.3. Что включается в товарооборот для квалификации

- Покупки и апгрейды Стартовых пакетов Партнёрами Группы;
- Ежегодная Активация Соглашения Партнёрами Группы (со второго года);
- Пополнения баланса Лицензий для генераций;
- Доплаты за генерации сверх лимита по партнёрской цене;
- НЕ включаются: покупки, оплаченные Кешбэк-баллами.

6.4. Удержание статуса и механизм downgrade

Достигнутый статус закрепляется за Партнёром навсегда и не подлежит понижению. Однако выплата бонусов за уровень в каждом отчётном месяце осуществляется по правилу 50% поддержания:

- Полные бонусы уровня выплачиваются, если Партнёр в отчётном месяце обеспечил товарооборот в каждой ветке не менее 50% от квалификационного.
- При недостижении 50% поддержания Партнёр получает в этом месяце бонусы того уровня, который он фактически вытянул (по реально достигнутому товарообороту), а не теряет выплаты полностью.
- При нулевой активности бонусы за этот месяц не начисляются, но статус Партнёра сохраняется.

6.5. Виды бонусов по уровням

Размеры бонусов указаны в CG-Баллах. Конвертация в рубли осуществляется по курсу, установленному в разделе 4 Правил ПП.

Уровень	Туристический	Авто без брендинга	Авто с брендингом	Доля 3% прибыли	Глубина Uni level
1. Директор	100	—	—	—	3
2. Региональный	100	—	—	—	5
3. Генеральный	100	—	—	—	6
4. Национальный	100	300	500	—	7
5. Акционер 3	100	300	500	0,3% (10%)	7
6. Акционер 2	100	300	500	0,6% (20%)	8
7. Акционер 1	100	300	500	0,9% (30%)	8
8. Премьер	100	300	500	1,2% (40%)	9

6.6. Особенности туристического бонуса

Туристический бонус (100 CG-Баллов ежемесячно с уровня 1) тратится исключительно на участие в поездках, мероприятиях, конференциях и иных корпоративных событиях, организуемых Компанией. Туристический бонус не подлежит выводу денежными средствами на расчётный счёт Партнёра, не подлежит обмену на иные виды бонусов или денежные средства, не может быть передан третьим лицам. Накопленный туристический бонус не сгорает и может быть использован в любое время.

6.7. Особенности автобонуса

Автобонус выплачивается Партнёрам уровня 4 и выше в одном из двух размеров по выбору Партнёра:

- 300 CG-Баллов ежемесячно — базовый автобонус без обязательств;
- 500 CG-Баллов ежемесячно — расширенный автобонус при добровольном брендировании автомобиля Партнёра символикой CGEXPA в соответствии с корпоративными стандартами Компании. Партнёр может в любой момент перейти с расширенного автобонуса на базовый и обратно, уведомив об этом Компанию через Личный кабинет.

Автобонус выплачивается денежными средствами в порядке, установленном для комиссионных вознаграждений.

6.8. Особенности доли от прибыли Компании

Партнёры уровней 5–8 (Акционеры и Премьер) участвуют в распределении 3% (трёх процентов) от чистой прибыли Компании за отчётный квартал. Распределение осуществляется по следующим правилам:

- Акционеры 3 уровня — 10% от 3% (т.е. 0,3% чистой прибыли), распределяется поровну между всеми Акционерами 3 уровня, поддержавшими 50% активности в каждом месяце квартала.
- Акционеры 2 уровня — 20% от 3% (т.е. 0,6% чистой прибыли), распределяется аналогично.
- Акционеры 1 уровня — 30% от 3% (т.е. 0,9% чистой прибыли), распределяется аналогично.
- Премьеры — 40% от 3% (т.е. 1,2% чистой прибыли), распределяется аналогично.

- В случае, если на отчётный квартал ни один Партнёр не достиг и не поддержал определённый уровень, доля прибыли, причитающаяся данному уровню, остаётся в Компании и не подлежит перераспределению между другими уровнями.
- Выплата доли прибыли осуществляется ежеквартально в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента утверждения квартальной отчётности Компании.

6.9. Совет Акционеров

Партнёры уровней 5–8 (Акционеры всех уровней и Премьер) образуют Совет Акционеров CGEXPA. Совет Акционеров собирается не реже одного раза в квартал в очном или дистанционном формате. На заседаниях Совета Компания представляет roadmap развития продукта, новые слоты и направления, а Совет высказывает рекомендации и пожелания по развитию платформы. Решения Совета Акционеров носят рекомендательный характер. Окончательные решения по вопросам деятельности Компании принимаются её единоличным исполнительным органом.

7. Активация Соглашения

7.1. В первый год действия Соглашения Активация осуществляется автоматически в момент приобретения Партнёром любого продукта Компании.

7.2. Начиная со второго года, для поддержания Активации Партнёр обязан в течение каждого года (365 календарных дней с даты предыдущей Активации) совершить покупку или несколько покупок продуктов Компании на общую сумму не менее 5 000 (пяти тысяч) рублей или эквивалент в валюте страны Партнёра.

7.3. При отсутствии Активации начисление вознаграждений Партнёру приостанавливается. Место Партнёра в бинарной структуре и состав его Группы сохраняются. Возобновление начислений происходит автоматически при совершении покупки на сумму, обеспечивающую Активацию.

8. Лимиты использования Кешбэк-баллов

8.1. Кешбэк-баллы могут использоваться для частичной оплаты товаров и услуг Компании. Лимит списания Кешбэк-баллов зависит от типа товара или услуги:

Статья расходов	Лимит списания (% от стоимости)
Тарифные пакеты (СТАРТ / СТАНДАРТ / ПРЕМИУМ-ИНД. / ПРЕМИУМ-АГ.)	0% — оплата только деньгами
Апгрейды тарифов Бизнес-мест	0% — оплата только деньгами
Пополнение баланса Лицензий (генерации)	[]% (предположительно 30–50%)
Покупка генераций в YouTube-фабрике	[]% (предположительно 30–40%)
Доступ к обучающим курсам внутри платформы	[]% (предположительно 70–100%)
Личные консультации с экспертами Компании	[]% (предположительно 20–30%)
Услуги клиперов через платформу	[]% (предположительно 0–10%)
Доступ в закрытое сообщество	[]% (предположительно 100%)
Ежегодная Активация Соглашения	0% — оплата только деньгами

8.2. Кешбэк-баллы не являются денежными средствами, платёжным средством, ценной бумагой или цифровым финансовым активом. Кешбэк-баллы не подлежат выводу, передаче третьим лицам или обмену на денежные средства.

8.3. При расторжении Соглашения остаток Кешбэк-баллов сгорает и не подлежит выплате.

9. Антифрод-правила

9.1. Партнёру запрещаются следующие действия, квалифицируемые Компанией как мошеннические:

- Регистрация фиктивных Партнёров от имени или вместо других лиц;
- Использование чужих логинов и паролей;
- Передача доступа к Личному кабинету третьим лицам;
- Накрутка просмотров, переходов, заявок через бот-фермы, скриптовые запросы или иные автоматизированные средства;
- Использование Кукистаффинга (подмены файлов cookie в браузерах потенциальных Клиентов);
- Самопокупка тарифных пакетов с целью манипуляции структурой и получения вознаграждений (за исключением случаев, прямо предусмотренных Правилами ПП — Золотой треугольник);
- Создание дополнительных Личных кабинетов вне случаев, предусмотренных Соглашением;
- Регистрация Клиентов или Партнёров без их ведома;
- Введение Клиентов и Партнёров в заблуждение о характеристиках продуктов, маркетинг-плане, потенциальных доходах.

9.2. При выявлении фрода Компания вправе применить меры, предусмотренные разделом 10 Партнёрского соглашения, включая аннулирование начисленных вознаграждений, блокировку Личного кабинета, одностороннее расторжение Соглашения и взыскание имущественных потерь.

10. Разрешённые и запрещённые каналы продвижения

10.1. Разрешённые каналы:

- Личные социальные сети, блоги, сайты, мессенджеры Партнёра;
- Личные рекомендации Клиентам и потенциальным Партнёрам;
- Официальные маркетинговые материалы Компании;
- Каналы дистрибуции, согласованные с Компанией в письменной форме.

10.2. Запрещённые каналы:

- Использование колл-центров и автоматизированных средств массовой рассылки без письменного согласования с Компанией;
- Контекстная реклама с использованием бренда CGEXPA и ЭКСПА без согласования;
- Создание сайтов, лендингов, аккаунтов в социальных сетях с использованием обозначений CGEXPA или ЭКСПА в названии без согласования;
- Размещение рекламы на информационных ресурсах иностранных агентов;
- Размещение рекламы на ресурсах, доступ к которым ограничен в соответствии с законодательством РФ;
- Иные каналы, прямо запрещённые Компанией в публикациях на партнёрской платформе.

11. Ограничения на генерируемый контент

11.1. Партнёр обязуется не генерировать через сервис CGEXPA контент, содержащий запрещённые категории материалов (см. раздел 6 Договора-оферты на использование сервиса CGEXPA и раздел 9 Партнёрского соглашения).

11.2. Компания оставляет за собой право автоматизированной и ручной модерации контента, генерируемого через сервис, и право блокировки Лицензии при выявлении нарушений.

12. Особенности Партнёров в статусе Самозанятого

12.1. Партнёр в статусе Самозанятого обязан в соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ самостоятельно формировать чеки на каждое получаемое вознаграждение и осуществлять уплату налога на профессиональный доход.

12.2. Компания не выступает налоговым агентом для Партнёров в статусе Самозанятого. Партнёр несёт полную ответственность за корректность налогового учёта.

13. Особенности международной деятельности

13.1. При выходе Компании на рынки иностранных государств Компания публикует в Правилах ПП локальные условия для соответствующих стран, включая: курс CG-Балла, сумму минимальной Активации, локальные ограничения по продвижению, локальные правила налогового учёта.

13.2. Партнёр, осуществляющий деятельность на территории иностранного государства, обязуется соблюдать законодательство соответствующего государства, в том числе в части налогообложения, защиты прав потребителей, требований к рекламе.

14. Изменения Правил ПП

14.1. Компания вправе вносить изменения в Правила ПП с публикацией новой редакции на партнёрской платформе не менее чем за 2 (два) рабочих дня до даты вступления изменений в силу.

14.2. Изменения вступают в силу с даты, указанной Компанией. Продолжение использования партнёрской платформы и получение вознаграждений после вступления изменений в силу означает согласие Партнёра с новой редакцией Правил ПП.

ВЕРСИЯ 1.3. Архитектура Партнёрской программы полностью финализована в Wieda-стиле: введены термины Командной и Внутренней ноги (раздел 1.4); тарифы (раздел 2); формулы степового (с командной ноги, с механизмом компенсации при превышении внутренних) и бинарного (с внутренних ног) бонусов (раздел 3); система баллов товарооборота и баллов для выплаты (раздел 4); карьерные статусы и квалификация (раздел 6); активация Соглашения (раздел 7).

Для технического запуска осталось доработать:

- Лимиты использования Кешбэк-баллов по статьям расходов (раздел 8) — финализировать конкретные проценты списания для каждой категории товаров и услуг.
- Распределение 4 Лицензий в конфигурации β ПРЕМИУМ-ИНДИВИДУАЛ (раздел 2.3) — уточнить точную пропорцию между 3 Бизнес-местами.
- Курсы балла для выплаты для стран СНГ — устанавливаются при выходе на соответствующий рынок (раздел 4.2).