

ПРАВИЛА И РАЗПОРЕДБИ  
ЗА ДИСТРИБУТОРСКИ ОТНОШЕНИЯ С  
DNX



**DNX България ЕООД**  
1000 София ул Позитано N15 ет. 3 ап.7, офис и  
приземен етаж, магазин  
България

---

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

### ДЕФИНИЦИИ :

За целите на документа Правила и разпоредби за дистрибуторски отношения с DXN, освен ако контекстът не изисква друго или не са в противоречие или несъвместими с този контекст, следните думи или изрази ще имат следните значения:

„Дистрибутор“	ще означава за целите на Правилата и Разпоредбите за Дистрибуторските отношения с DXN лице, което е кандидатствало съгласно член 1 на настоящия документ, и чиято кандидатура е била одобрена от DXN;
„DXN“	ще означава DXN България ЕООД;
„EDC“	ще означава „Изпълнителен диамантен съвет“;
„PV“	ще означава „Точкова стойност“;
„PPV“	ще означава „Лична точкова стойност“;
„Продукт“ или „Продукти“	ще означава продукти, произведени или носещи етикет на DXN;
„SCN“	ще означава „съдебна призовка“
„Спонсор“	ще означава действащ дистрибутор, който въвежда нов член да бъде дистрибутор на DXN и чието име се появява във формуляра за кандидатстване за дистрибутор като спонсор;
„SV“	ще означава „Продажна стойност“

Освен ако контекстът не изисква друго или не са в противоречие или несъвместими с този контекст, ще бъдат прилагани следните тълкувания:

**(а)** позоваванията и препратките към клаузи и подклаузи следва да се разглеждат като позовавания и препратки към клаузи и подклаузи на настоящия документ Правила и разпоредби за дистрибуторски отношения с DXN;

**(б)** позоваванията и препратките към документите Правила и разпоредби за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекс на поведение, Маркетингов план на DXN и която и да било от техните политики, федерални или държавни закони или законови изисквания, ще включват тези изисквания в техния модифициран, допълнен и гласуван вид;

**(в)** позоваванията на лица ще включват всеки корпоративен орган или партньорство;

**(г)** думи, употребени в мъжки род, ще подразбират и женски и среден род и обратно;

**(д)** думи, употребени в единствено число, ще включват и множествено число и

# Правила и разпоредби за дистрибуторство

обратно;

(е) заглавията на отделните членовете са само за улесняване на референциите към тях и няма да влияят върху тълкуването на документа Правила и разпоредби за дистрибуторски отношения с DXN; и

(ж) позоваванията и препратките към която и да било от страните ще включва нейните законни заместници и одобрени правоприемници.

## 1. Кандидатстване за дистрибуторство

1.1 Само кандидати на възраст над 18 години могат да кандидатстват за дистрибутори.

1.2 За да стане дистрибутор на DXN, кандидатът трябва да попълни и подпише формуляра за кандидатстване за дистрибуторство и неотменимо да се съгласи да спазва Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN и всички техни политики, включително, но не само всякакви техни вариации, допълнения или модификации. Всяка молба за дистрибуторство подлежи на одобрение от DXN. Попълненият формуляр може да се подаде до търговец, филиал на компанията или до главния офис, където ще бъдат издадени касов бон.

1.3 На дистрибуторите се забранява да подават на DXN погрешна или неточна информация. Дистрибуторът трябва да информира DXN за всякакви промени, които се отнасят до точността на данните на дистрибутора. DXN си запазва правото незабавно да прекрати всяко споразумение за дистрибуторство, ако открие, че съответният дистрибутор е предоставил невярна или неточна информация.

## 2. Статус на дистрибуторство

2.1 Молба за кандидатстване може да се подаде за следния статус:

(а) За европейските страни или за която и да било регистрация от Европа, дистрибуторите съпруг и съпруга трябва или да се регистрират като свързани дистрибутори с един общ дистрибуторски код, или да се регистрират поотделно, с отделни дистрибуторски кодове, при положение, че регистрацията или на съпруга, или съпругата, е направена под съответния брачен партньор, а не под различна група или дистрибутор.

(б) DXN не приема за дистрибутори корпорации. Въпреки това, ако дистрибутор иска да промени своето дистрибуторство в частна фирма или партньорство, той трябва да получи писмено одобрение от DXN. В случай, че DXN е одобрила

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

молбата за дистрибуторство на корпорация, частна фирма или партньорство, всяка промяна в организационната структура на посочената корпорация, частна фирма или партньорство, първо трябва да получи одобрение от DXN. В случай, че DXN установи, че дистрибутор е предоставил грешна или неточна информация, или е направил промяна в структурата на дружеството без предварителното одобрение от DXN, DXN си запазва правото на това основание да прекрати отношенията си с този дистрибутор.

### 3. Условно пожизнено дистрибуторство

**3.1** Дистрибуторството за DXN е пожизнено и не е необходимо неговото ежегодно подновяване, ПРИ ПОЛОЖЕНИЕ, че дистрибуторът има поне една (1) лична транзакция за покупка с PV за всяка календарна година. Личната транзакция за покупка се отнася за покупка на DXN продукт (продукти) с PV, без значение от сумата, направена от името на дистрибутора.

**3.2** Неспазването на горното изискване ще доведе до автоматично прекратяване на съответното дистрибуторство на 31 декември на същата календарна година, без да бъде необходимо отправяне на предизвестие. Подновяване може да се направи между 1-ви януари и 31-ви март на същата календарна година, в която споразумението е прекратено поради неговото изтичане, с единична разписка, която подлежи на следните изисквания:

(а) минималният месечен PPV, необходим за бонус, е достигнат от дистрибутора;  
и

(б) подновяването се потвърждава от EDC и се одобрява от управлението на DXN.

**3.3** За ново дистрибуторство, започнало в периода между 1-ви октомври и 31-ви декември, датата на изтичане се отлага до 31-ви декември на следващата година.

**3.4** Дистрибутор, чието дистрибуторство е изтекло, може да се регистрира като нов дистрибутор под същия или друг спонсор, но в този случай ще се счита и третира като нов дистрибутор и поради това няма да има права над предишните си мрежи.

**3.5** Подновяването ще стане ефективно след надлежното му одобрение от страна на управлението на DXN. С други думи, подновяването няма да стане със задна дата. Покупки, ако има такива, направени след изтичане на дистрибуторството, ще бъдат натрупвани и кодирани съгласно маркетинговия план в месеца на подновяване.

**3.6** Дистрибутор, който не успее да възстанови своето дистрибуторство в рамките на горепосочения gratuitous период, не може да възстанови своята

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

предишна мрежа при своята повторна регистрация, направена следgratisния период.

**3.7** Дистрибуторството на дистрибутор ще се счита за прекратено, ако той (или неговият брачен партньор, партньор, член на компанията, включително пълномощник) участва директно или индиректно в каквото и да било дисциплинарен случай, като например:

- (а) Спонсориране на други дистрибутори по неправилен / невалиден начин;
- (б) Промяна на продажната цена на продукт, без предварително одобрение от DXN;
- (в) Участие в други компании за директни продажби или каквато и да е компания, която е в директна конкуренция с DXN;
- (г) Нарушение на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN и която и да било от неговите политики;
- (д) Извършване на каквито и да било действия, които директно или индиректно ще доведат до отрицателни ефекти за DXN или ще повлияят на клиентелата на DXN;
- (е) Продажба или дистрибуция на продукти на друга страна в друга страна, в която DXN има установен пазар;
- (ж) Доставка, дистрибуция или продажба на продукти на DXN от една страна в друга страна (в която DXN има установен пазар), без писменото одобрение на DXN;
- (з) Изготвяне на фалшиви искове, свързани с продукт (продукти) или Маркетинговия план на DXN.

### 4. Регистрационна такса

Регистрационната такса се определя от DXN и подлежи на промяна по всяко време, като тази промяна става ефективна незабавно след издаване на официално изявление или уведомление.

### 5. Стартов DXN комплект

При регистрация, на дистрибуторите се предоставя Стартов DXN комплект. Цената на Стартовия комплект, бизнес материалите или цените на помощните материали за продажбите е фиксирана: тя не включва сервизна или

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

продажбена такса и служи единствено да покрие разходите, направени от DXN за производството и дистрибуцията на маркетинг инструментите и материалите. Няма да се дават PV или SV и няма да се заплащат комисионни или бонуси за покупката на Стартовия комплект, бизнес материалите или помощните материали за продажбите. Дистрибуторът може да закупи допълнителни комплекти, за да ги препродава на новите си сътрудници. Стартовият комплект трябва да се продава на цената, фиксирана от DXN, като е строго забранена неговата продажба/препродажба с цел печалба.

### 6. Поръчка за покупка на дистрибутора

Продуктите могат да се купуват от DXN и оторизирани търговци, като се плащат в брой (или по какъвто и да е друг начин на плащане, приет от DXN). За всяка частна покупка (дистрибутор) ще се издава касов бон. Всички покупки, направени след края на месеца, не могат да се документират със задна дата.

### 7. Право на месечен бонус

**7.1** Дистрибуторът трябва да поддържа месечна PPV изключително в една (1) страна за бонус квалификация и покриване на комисионни. Бонусите се плащат съгласно Маркетинговия план на DXN, когато дистрибутор е поддържал необходимата месечна PPV.

**7.2** Освен това, DXN си запазва правото да си удържа всякакви бонуси, заплатени на които и да било дистрибутори за продукти или услуги при следните обстоятелства:

- (а) върнати съгласно политиката за възстановяване на DXN или изключенията от нея, установени от оторизирани търговци;
- (б) върнати на оторизирани търговци съгласно който и да било приложим закон; или;
- (в) откраднати или придобити чрез измамни средства.

### 8. Несъответствие в месечната декларация за бонус

DXN трябва да бъдат информирани в писмен вид в рамките на тридесет (30) дни от датата на получаване на месечната декларация за бонус за каквото и да е несъответствие в тази декларация, след което, в края на посочения период от време, всички месечни декларации за бонус ще се считат за финални и заключителни и DXN няма да приема справки или оплаквания.

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

### 9. Временно преустановяване и прекратяване на бонуси, поощрения и парични облаги

DXN си запазват пълното и абсолютно право, по всяко време, да задържат, временно преустановяват или прекратяват паричните облаги на дистрибутора, включително, но без да се ограничават до бонуси, поощрения, комисионни, парични помощи и др., в случаите на:

**9.1** дистрибутор, на когото е връчена SCN за нарушаване на клаузи на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики; или

**9.2** дистрибутор, който понастоящем е в процес на разследване от DXN за подозирано нарушение на клаузи на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики; или

**9.3** дистрибутор, за който е установено от DXN, че е отговорен за нарушаване на клаузи на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики; или

**9.4** незавършено финализиране на прехвърляне на дистрибуторството на благодетелстваното лице; или

**9.5** всякакви други причини, счестени за нужни и подходящи от страна на DXN.

### 10. Отговорности на дистрибутор

**10.1** Дистрибуторът е независим и е свободен да работи самостоятелно. Поради тази причина, дистрибуторът не трябва да се представя като служител или като лице, имащо служебно взаимоотношение с DXN. Строго се забранява на дистрибутора да се представя по такъв начин. Срещу тези, които нарушават това изискване, ще се предприемат дисциплинарни действия.

**10.2** Дистрибуторът трябва да представя продуктите, услугите и възможността за ставане на дистрибутор, етично и професионално.

**10.3** Не е позволено да се правят презентации или оферти за продажба на продукти и услуги, които са неточни по отношение на цената, класа, качеството и отговорността.

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

**10.4** Не е позволено да се правят неразумни, подвеждащи или непредставителни обещания за печалби. Не трябва да се правят каквито и да е гаранции за доходи.

**10.5** Дистрибуторът не може да моли или убеждава друг дистрибутор да продава или купува продукти или услуги, различни от предлаганите от DXN. Дистрибуторът се съгласява, че нарушението на това правило води до непоправимо ощетяване на DXN, и приема, че съдебна възбрана е подходяща мярка за предотвратяване на нарушения.

**10.6** Дистрибуторът е отговорен за своите собствени бизнес решения и разходи.

**10.7** Дистрибуторът трябва да спазва и изцяло да се придържа към Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики.

**10.8** Дистрибуторът е лично отговорен за спазването на всички приложими национални, държавни, общински и местни закони и разпоредби.

**10.9** Дистрибуторът трябва да спазва всички закони, разпоредби и практически правила, които се отнасят до работата на неговото дистрибуторство и не трябва да предприема дейност, която може да донесе лоша слава на него или на DXN.

**10.10** Дистрибуторът не трябва да прави представяния на бъдещ нов член и/или клиент, който не може да бъде проверен, или да прави обещания, които не могат да бъдат изпълнени. Дистрибуторът не трябва да представя каквато и да е информация на клиент/бъдещ клиент по лъжлив или подвеждащ начин.

### 11. Ограничение / право на област

**11.1** На дистрибутора не се позволява да има каквото и да е право или да налага каквито и да е ограничения върху която и да е определена област и има стриктна забрана да декларира, че има специфично право върху дадена област.

**11.2** Изрично се забранява на дистрибутора да разпространява или продава каквито и да било продукти, специално произведени за определена страна, в друга страна, освен ако няма писмено одобрение от DXN.

### 12. Ограничение на продукти

**12.1** Изрично се забранява продуктите на DXN да се продават или излагат в бакалии, магазини, мини-маркети / супермаркети, оръжейни магазини или търговски панаири.



## Правила и разпоредби за дистрибуторство

### 13. Начин на продажба и продажна цена

**13.1** Продажната цена на всеки продукт на DXN се определя от DXN и никой дистрибутор няма право да намалява или увеличава цената, включително чрез фалшифициране на продажната цена, посочена от DXN върху етикета или опаковката на продукта. Нарушението на тази разпоредба ще доведе до временно преустановяване или прекратяване на дистрибуторските отношения от страна на DXN.

**13.2** DXN си запазват правото по всяко време да ревизират продажната цена, включително, но без ограничение до PV и SV на продукта, без предварително уведомление, като ревизираната цена, определена или фиксирана по този начин, влиза в сила незабавно след официалното ѝ оповестяване.

**13.3** Дистрибуторът няма право да доставя, разпространява или продава каквито и да било продукти чрез отстъпки, безплатни подаръци и промоции, които като цяло или по друг начин потвърждават, че продуктите се разпространяват или продават под или над продажната им цена, определена и позволена от DXN, освен ако отстъпките, безплатните подаръци или промоциите не са организирани и одобрени от DXN.

### 14. Продуктови твърдения

**14.1** Дистрибуторът не трябва да прави каквито и да било медицински твърдения за който и да било продукт, както и не трябва да предписва специално който и да било продукт като подходящ за която и да е болест, тъй като този тип представяне напуска, че продуктите са лекарства, а не козметика или хранителни добавки. При никакви обстоятелства продуктите не трябва да се оприличават на други продукти, които се предписват за лечение на специфични болести.

**14.2** Дистрибуторът ще бъде държан отговорен за фалшиви твърдения за продукта, и това ще доведе до дисциплинарно наказание или временно прекъсване или прекратяване на дистрибуторството.

**14.3** Въпреки, че DXN полага всички усилия да постигне пълно съответствие със сложните и периодично ревизирани разпоредби, никой дистрибутор не трябва да се опитва да твърди или напуска, че който и да е продукт е одобрен от Министерството на здравеопазването или който и да е друг правителствен орган.

### 15. Неправилно спонсорство на дистрибутор и глоба

#### 15.1 Неправилно спонсорство и глоба за него

Неправилните начини за спонсориране на дистрибутори, изброени в следния

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

контекст, са забранени:

- (а) Спонсориране на дистрибутор, който вече е дистрибутор на друга група;
- (б) Спонсориране на брачния партньор на лице, което вече е дистрибутор на друга група.

### **15.2 Ако бъде доказано неправилно спонсорство, ще бъдат предприети следните действия:**

- (а) Дистрибуторството ще бъде прекратено незабавно. Ако дистрибуторството бъде прекратено, всички неправилно спонсорирани дистрибутори ще бъдат прехвърлени към първоначалните им спонсори.
- (б) Ако за брачния партньор (Б) на дистрибутор (А) се установи, че е станал дистрибутор на друга група, дистрибуторите на Б ще бъдат отстранени незабавно, а дистрибуторите под Б ще бъдат прехвърлени към първоначалните спонсори на А.
- (в) На всички участващи лица ще бъдат изпратени писма с глоби.
- (г) Няма да се вземат под внимание никакви области за бонус.

### **15.3 Пълномощник и глоба за него**

Ако дистрибутор основе група, която не е под неговата йерархия, но има собствен интерес в развитието на групата, за дистрибутора се счита, че участва в тази дейност и неговото дистрибуторство ще бъде спряно временно или прекратено, а групата, основана от пълномощника, ще бъде прехвърлена към спонсора.

## **16. Участие в друга компания за директни продажби**

**16.1** Дистрибутор, който е постигнал статус на Звезда рубин или по-висок, няма право да участва директно или индиректно (включително чрез пълномощник) в каквито и да било дейности на други компании за директни продажби или други дейности, които ще доведат до негативни ефекти за DXN. DXN ще прекрати незабавно дистрибуторството на всеки дистрибутор, който наруши това правило.

**16.2** Дистрибутор не трябва директно или индиректно, било то от свое име или съвместно с друго лице, или за друго лице, да моли, промотира или наема който и да е член от своята организация по низходяща линия, с цел да се присъедини или да участва в каквито и да било други директни продажби или мрежа за бизнес маркетинг, или да разпространява, продава или промотира каквито и да било

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

продукти или услуги, които са конкурентни на DXN.

### **17. Нарушение на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики**

**17.1** Ако дистрибутор наруши което и да било от предвижданията на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики, дистрибуторството на дистрибутора може да бъде временно преустановено или незабавно прекратено.

**17.2** По време на периода на разследването на DXN, на издаването на SCN или на уведомлението за временно прекратяване на основание на нарушаване на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики, ще се прилагат следните мерки:

**(а)** DXN може да направи устно порицание или да връчи писмено предупреждение на дистрибутора за нарушението на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики;

**(б)** В случай на издаване на SCN на дистрибутора, той трябва в рамките на четиринадесет (14) дни от датата на призовката да предостави писменото си обяснение във връзка с твърденията за разглеждане от страна на DXN. DXN си запазва правото да забрани временно на този дистрибутор да участва в дейности или да извършва такива, което включва, но не се ограничава до възлагане на поръчки, извършване на продажби или покупки, работа с продукти на DXN, работа с мрежи, спонсорство, модифициране на информацията на дистрибутори, посещаване на обучения, участия в дейности на DXN, участия в промоционални дейности или поощрителни кампании, получаване на бонуси, комисионни или поощрения, до окончателното решение на DXN.

**(в)** В случай, че дистрибуторът не успее да предостави писмен отговор на тази SCN в рамките на посочения период, DXN ще има правото да наложи такова наказание, каквото смята за подходящо.

**(г)** На базата на каквато и да е информация, получена от вторични източници или от разследването на DXN на твърденията и фактите, разглеждана заедно с информацията, подадена до DXN по време на периода за отговор, DXN ще вземе крайно решение относно подходящото наказание, което включва прекратяване на дистрибуторството на дистрибутора. DXN си запазва правото да налага всякакви наказания за подобни нарушения на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN или която и да е от неговите политики, в зависимост от всеки отделен случай. DXN ще уведоми дистрибутора за своето решение и всички наказания ще влязат в сила от датата, на която е оповестено решението на DXN.

(д) В случай на прекратяване на дистрибуторството на дистрибутора, дистрибуторството / статусът на дистрибутора и всички ползи съгласно Маркетинговия план на DXN, включително, но без ограничение до ползи от промоционални дейности, поощрителни кампании и бонуси, ще бъдат прекратени. В резултат на това, на дистрибутора автоматично се забранява да работи по какъвто и да било начин с продуктите, мрежите и дейностите на DXN.

(е) Всеки дистрибутор, отстранен по този начин, може да кандидатства за ново дистрибуторство към DXN след период от шест (6) месеца. Одобрението на кандидатурата му обаче подлежи на проверка и решение от страна на DXN.

### 18. Облагодетелствано лице (бенефициент)

**18.1** Дистрибуторът може да определи лице от същата националност като свое облагодетелствано лице. Ако във формуляра за дистрибуторство бъде посочено облагодетелствано лице, за такова ще се счита най-близкото лице по семейна линия. В случай на спор във връзка с определянето на облагодетелстваното лице след смъртта на дистрибутора, то ще бъде определено от съответния компетентен съд. DXN си запазва правото да спира временно всякакви ползи, включително, но без ограничение до бонуси и комисионни, до произнасянето на окончателното решение на съда.

**18.2** Дистрибутор не трябва да предава, разпределя или трансферира по друг начин което и да било право, предадено под неговото дистрибуторство, на което и да било друго лице, без писменото одобрение на DXN. Дистрибуторът може да делегира своите отговорности, но е изцяло отговорен за осигуряване на съответствие с приложимите закони и разпоредби.

### 19. Собственост на DXN

**19.1** DXN логата, търговските марки, сервизните марки, имената на продуктите и другите материални и нематериални търговски активи, било то регистрирани или не, видео-ленти, канцеларски принадлежности, печатни материали, осигурени и свързани с DXN, са собственост на DXN. В резултат на това, те не трябва да се използват, извличат или възпроизвеждат от който и да било дистрибутор, без предварителното писмено одобрение на DXN.

**19.2** Всички промоционални материали, включително, но не само флаери, визитки, листовки, брошури и книги, изготвени съгласно подклаузата по-долу,

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

могат да се разпространяват само чрез личен контакт. Те не могат да се публикуват в публични пространства, да се разпрачат масово, да се пускат в пощенски кутии или да се разпространяват чрез средства, различни от личен контакт. Материалите не трябва да се разпространяват чрез непоискани факс или електронни съобщения.

### 20. Споразумение за дистрибуция

Споразумението между дистрибутора и DXN влиза в сила, след като дистрибуторът бъде одобрен от DXN.

### 21. Прехвърляне на правото за дистрибуция

Прехвърлянето на правото на дистрибуция е възможно при две обстоятелства и съответно се разделя на две категории:

#### 21.1 СМЪРТ

Ако дистрибутор почине, облагодетелстваното лице автоматично наследява правото на дистрибуция и поема дистрибуторството. В случай, че не е названо облагодетелствано лице, прехвърлянето на дистрибуторството ще се определи съгласно действащия в страната закон. Едновременно с това, DXN си запазва правото да прекрати временно някоя или всички ползи, включително, но не само бонуси, комисионни, до решаване на ситуацията.

#### 21.2 НЕРАЗПОЛОЖЕНИЕ

Дистрибутор, който е достигнал възраст от 65 години или не може да продължи бизнеса на DXN поради здравословни проблеми, ако това бъде прието от DXN, ще може да прехвърли дистрибуторството си на когото пожелае или на своето облагодетелствано лице.

### 22. Двойна регистрация

22.1 В случай, че се засече двойна регистрация и тя бъде потвърдена като такава, DXN си запазва правото да прекрати и ще прекрати новия код за дистрибуторство незабавно, без допълнителна референция или уведомление. Съответно, DXN ще прехвърли всички по-долни линии на по-новия код за дистрибуторство и натрупаните PVs на стария код за дистрибуторство.

22.2 Дисциплинарно действие като временно прекъсване или прекратяване ще бъде започнато срещу който и да е дистрибутор или спонсор, за който се установи, че директно, индиректно или инцидентно е участвал с двойна регистрация.

### 23. Искане за смяна на спонсори

23.1 Искане за смяна на спонсор не се позволява от DXN.

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

**23.2** Ако дистрибутор настоява за смяна на неговия спонсор, той може да напише до DXN искане за прекратяване на съществуващото дистрибуторство и да изчака шест (6) месеца, преди да кандидатства отново за дистрибуторство под нов спонсор.

**23.3** За дистрибутор, чието дистрибуторство е изтекло, дистрибуторът може да поиска смяна на спонсора чрез повторна регистрация съгласно процедурата, описана в член 3.

**23.4** Дистрибутор не трябва директно или индиректно да окуражава, убеждава, замесва или помага на друг дистрибутор да се прехвърля към различен спонсор. Това включва акта на предлагане на финансови или други материални или нематериални поощрения или ползи, за да се накара дистрибутора да прекрати съществуващото си дистрибуторство и след това да се регистрира отново под различен спонсор. Спонсорството на всеки дистрибутор, за който се установи, че е участвал в такава практика, ще бъде временно преустановено или незабавно прекратено.

### 24. Политика на обратно изкупуване

**24.1** За да осигури максимално удовлетворение на своите дистрибутори, DXN практикува политика на обратно изкупуване. Тази политика позволява на всеки дистрибутор да върне непродадени DXN продукти в тяхното първоначално състояние и в качество, годно за продажба, преди 20-то число на месеца, в който е направена такава покупка. Под продукти в „първоначално състояние и в качество, годно за продажба“, се разбира продукти, които все още са на пазара (производството все още не е спряло), с етикет за цената, който все още е цял, четлив и чист, в неотворена кутия и в добро състояние. DXN си запазва правото да отхвърля всеки върнат продукт, който не отговаря на тези изисквания или е в неподходящо състояние. Дистрибуторите трябва да попълнят формулярите за обратно изкупуване на дистрибутора в някой от филиалите на DXN.

**24.2** Дистрибутори, които искат да прекратят своето дистрибуторство, могат да върнат в някой от филиалите на DXN продуктите, които са в първоначалното си състояние и са с качество, което ги прави годни за продажба.

**24.3** DXN ще намали 85% от SV за всички върнати продукти, като за платения бонус процентите са осемдесет (80%), а за таксата за обслужване процентите са пет (5%).

**24.4** Върнатите продукти трябва да са придружени от следните документи:

(а) съответни разписки/фактури (за валидно се счита само оригинално копие);

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

(б) писмо за прекратяване на правото на дистрибутора

**24.5** DXN ще изпрати възстановените средства чрез кръстосан чек след удържане на платения бонус, таксата за обслужване и всички дължими суми. Чекът ще бъде изпратен на дистрибутора чрез препоръчано писмо или куриер в рамките на тридесет (30) дни от датата на връщане.

**24.6** На дистрибуторите се препоръчва да не купуват прекомерно големи количества. Покупката на продукти трябва да се прави на базата на реалистична оценка на поръчките на клиента.

### 25. Разпоредби за уеб сайта на дистрибутора

**25.1** Всеки дистрибутор, който иска да постави линк към уеб сайта на DXN или сайтовете на филиалите на фирмата, трябва да подаде молба, посочваща целите на линка, която трябва да се одобри от DXN преди поставянето на линка.

**25.2** Не е позволено референции към сайта на DXN, продуктите на фирмата или линкове към уеб сайта на DXN, да генерират необоснован приход или декларации за продукти.

**25.3** На нито един сайт не трябва да се появява информация, че е филиал на DXN, или че сайтът по някакъв начин се санкционира или одобрява от DXN.

**25.4** Всички сайтове с линкове към сайта на DXN трябва ясно да показват на добре видимо място, че се поддържат от независим дистрибутор.

**25.5** Уеб сайтът на дистрибутора не трябва да показва логото на DXN, търговската марка или продуктите. Всякакъв текст, който е свързан или описващ линка към уеб сайта на DXN, трябва да отговаря стриктно на спецификациите, одобрени от DXN.

**25.6** Дистрибуторът е напълно отговорен за всяка злоупотреба или невярно представяне на уеб сайта. Всякакво нарушение на тази клауза и нейните подклаузи ще доведе до дисциплинарно действие като временно прекъсване или прекратяване на дистрибуторството на дистрибутора.

### 26. Промоционални дейности и поощрителни кампании

**26.1** Дистрибуторите трябва да спазват съответните правила и разпоредби, които управляват всички промоционални дейности и поощрителни кампании.

**26.2** По време на промоционалните дейности или поощрителни кампании, ако някой дистрибутор бъде разследван за дисциплинарни случаи или е получил или

## Правила и разпоредби за дистрибуторство

ще получи SCN за нарушаване на Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, DXN си запазва абсолютното право, във всеки момент, да прекъсне временно участието или да дисквалифицира дистрибутора от която и да било или от всички промоционални дейности или поощрителни кампании.

### 27. Съдебни спорове и искове

В случай, че някой дистрибутор трябва да заплати нарушение на частно право на трета страна в резултат на частни активи на DXN, или ако дистрибуторът стане предмет на иск или съдебно производство във връзка със свързано с бизнеса поведение на този дистрибутор или друго действие, което директно или индиректно влияе негативно на DXN или поставя под риск DXN, репутацията на фирмата или нейните материални или нематериални активи, засегнатият дистрибутор трябва незабавно да уведоми DXN. DXN може, за своя сметка и при основателно уведомление, да предприеме действие, каквото счете за необходимо (включително, но не само контролиране на всякакъв съдебен спор или дискусия за споразумение, свързана с него), за да защити себе си, своята репутация и своите материални и нематериални активи. Дистрибуторът не трябва да предприема действие, свързано с този иск или съдебен процес, освен ако не е получил писменото съгласие на DXN.

### 28. Обща бизнес етика

**28.1** DXN Marketing Sdn. Bhd. е член на Direct Selling Association (DSA) в Малайзия, както и в много други страни по света, и спазва Кодекса за поведение на DSA. Наред с етичните директиви в тази секция, на дистрибуторите горещо се препоръчва да прочетат Кодекса за поведение на DSA и да приемат неговите принципи в своите бизнес операции.

**28.2** Дистрибуторът се съгласява, че няма да прави подвеждащи, нечестни, неточни или омаловажаващи сравнения, искове, представяния или твърдения относно DXN, продуктите, услугите или търговските дейности на фирмата; други лица, други компании (включително конкуренти); техните продукти; или техните търговски дейности.

**28.3** Дистрибуторът се съгласява, че всякакви искове или представяния относно тази благоприятна възможност трябва да съответстват и да се ограничават до предвижданията, открити в материалите и литературата, която понастоящем се разпространява от DXN. Тези искове и представяния трябва също да се предават съгласно приложимите закони, разпоредби, изисквания и др.

**28.4** Нито един дистрибутор не трябва да представя, че което и да е лице може да получи или ще получи ползи или приходи, без значителни усилия от негова страна.



## **Правила и разпоредби за дистрибуторство**

**28.5** Нито един дистрибутор не трябва да прави неразумни, подвеждащи или непредставителни представяния относно потенциалните печалби..

### **29. Права на DXN**

DXN си запазва пълното и абсолютно право, във всеки момент, дори без предварително уведомление, да променя или допълва Правилата и разпоредбите за дистрибуторски отношения с DXN, Кодекса на поведение, Маркетинговия план на DXN и която и да било от неговите политики, както и да оттегля, временно преустановява или окончателно прекратява дистрибуторството на който и да било дистрибутор или лице, където и когато е необходимо.

### **30. Английската версия има водещо значение**

В случай на съмнения относно вярното значение във връзка с настоящите Правила и разпоредби за дистрибуторски отношения с DXN или която и да било част от тях по отношение на преведените им версии, английската версия има водещо значение.