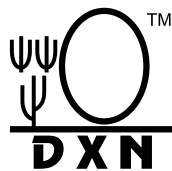


ПРАВИЛА И НОРМЫ
ПОВЕДЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРА КОМПАНИИ
DXN



DAXEN RUS LLC

Distributorship Rules & Regulations

ОПРЕДЕЛЕНИЕ :

Для выражения целей Правил и Норм поведения Дистрибьютора Компании DXN следующие слова или выражения имеют следующие значения, если контекст не требует иного или не противоречит или не совместим с таким контекстом.

«Дистрибьютор»	для выражения целей Правил и Норм Поведения Дистрибьютора Компании DXN означает лицо, который подал заявку согласно Пункту 1 данной и чья заявка принята компанией DXN;
«DXN»	означает DAXEN RUS LLC;
«EDC»	означает «Исполнительный Совет Алмазов»;
«PV»	означает «Баллы»;
«PPV»	означает «Личные баллы»;
«Продукт» или «Продукция»	означает продукцию, произведенную или носящую этикетку DXN;
«SCN»	означает Показать, Причина, Обратить внимание;
«Спонсор»	означает существующего Дистрибьютора, который приведет нового члена, который станет Дистрибьютором Компании DXN, и чье имя появится в анкете Дистрибьютора в качестве Спонсора;
«SV»	означает «Баллы за продажу»

Следующие интерпретации применяются, если контекст не требует иного или не противоречит или не совместим с таким контекстом:-

(a) ссылки на пункты и подпункты должны толковаться как ссылки на статьи и подпункты данного Правила и Нормы поведения Дистрибьютора DXN;

(b) ссылки на Правила и Нормы поведения Дистрибьютора DXN, Кодекс поведения, Маркетинговый план DXN и на любой другой принцип, на федеральные или государственные законодательства или положения того же законодательства и могут подвергаться изменениям и исправлениям в рамках данной страны;

(c) ссылки на лицо обозначают любое корпоративное объединение или партнерство;

(d) слова мужского рода также означают и женский и средний род и наоборот;

Distributorship Rules & Regulations

(e) слова единственного числа также означают и множественное число и наоборот;

(f) заголовки положений предназначены только для удобства пользования и не должны влиять на толкование Правила и Норм поведения Дистрибьютора DXN;

(g) ссылки на любой из сторон включают его наследников и правопреемников;

1. АНКЕТА ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРА

1.1 Только кандидаты в достигшие возраста 18 лет могут подать заявку Дистрибьютора.

1.2 Для того чтобы стать Дистрибьютором DXN заявителю необходимо заполнить, подписать Дистрибьюторскую форму и дать согласие соблюдать Правила и Нормы поведения Дистрибьютора DXN, Кодекс поведения, Маркетинговый план DXN и любой другой его принцип, включая, любые изменения и исправления. Любая Дистрибьюторская форма подлежит одобрению DXN. Заполненная форма должна быть вручена филиалу или головному офису, где выдается чек и временное удостоверение. Временное удостоверение является действительным до получения официального удостоверения и одобрения со стороны DXN.

1.3 Дистрибьютор не имеет права предоставлять DXN ложную или неточную информацию. Дистрибьютор должен информировать о любых изменениях, влияющих на точность деталей Дистрибьютора. DXN оставляет за собой право немедленно прекратить любое дистрибьюторское отношение в случае, если он установит, что Дистрибьютором были предоставлены ложные или неточные сведения.

2. Статус Дистрибьюторской деятельности

2.1 Заявление может быть предоставлено в следующей виде:

Муж или жена автоматически считаются зарегистрированными в качестве совместных Дистрибьюторов с одним кодом. Если муж или жена оказываются ранее зарегистрированы в качестве Дистрибьютора DXN, то последняя регистрация будет отменена и/или его нижестоящая группа переходит к супругу/супруге. Однако, в случае, если пара поженилась после даты их становления Дистрибьюторами, то им позволяется иметь два отдельных дистрибьюторских кода.

(b) Муж, имеющий более одной законной жены, может выбрать ОДНУ из жен для партнерства «муж и жена» с учетом соответствующего местного законодательства. Последующие жены, которые хотят быть дистрибьюторами **ДОЛЖНЫ**

Distributorship Rules & Regulations

регистрироваться как незамужняя или отсутствие супруга.

(с) Корпорация не может быть принята в качестве Дистрибьютора компании DXN. Тем не менее, если Дистрибьютор пожелает изменить свою дистрибьюторскую деятельность на частную компанию или партнерство, то должен получить письменное разрешение от DXN. В случае, когда DXN дал разрешение на заявку дистрибьюторской деятельности для корпорации, частной компании или партнерства, то любые изменения в структуре капитала указанной корпорации, частной компании или партнерства должны быть сначала одобрены Компанией DXN. В случае, когда Компания DXN определит, что предоставлены ложные и неточные сведения, или любые структурные изменения проведены без ведома Компании DXN, Компания оставляет за собой право немедленно прекратить дистрибьюторскую деятельность.

3. Дистрибьюторская деятельность

3.1 Дистрибьюторство с компанией DXN продлится на всю жизнь и не требует ежегодного продления, при условии по крайней мере одной (1) личной покупки с PV каждый календарный год. К личной покупке относится покупка продукции DXN с PV, независимо от стоимости и сделанное на свое имя Дистрибьютора.

3.2 При отказе выполнить вышеупомянутое требование срок дистрибьюторства истечет 31 декабря того же календарного года без дальнейшего уведомления. Любое восстановление может быть совершено с 1 января по 31 марта через год после последней покупки при следующих условиях:-

(a) достижение минимального ежемесячного набора PPV, необходимого для накопления бонусов;

(b) восстановление должно быть одобрено Исполнительным Советом Алмазов и утверждено Руководством DXN.

3.3 Для нового Дистрибьютора, вступающего с 1 октября по 31 декабря, истечение срока наступает 31 декабря следующего года;

3.4 Дистрибьютор, срок деятельности которого истек, может повторно зарегистрироваться в качестве нового Дистрибьютора под прежним или другим Спонсором, однако он будет считаться новым Дистрибьютором и следовательно, не имеет прав на свою прежнюю сеть;

3.5 Восстановление будет действительным после одобрения Управлением DXN. Другими словами, восстановление не может быть проведено задним числом. Покупки, произведенные после истечения срока дистрибьюторской деятельности, будут накоплены и засчитаны в месяце восстановления согласно Маркетинговому

Distributorship Rules & Regulations

плану.

3.6 Дистрибьютор, не восстановивший свою дистрибьюторскую деятельность в течение вышесказанного периода, не имеет право на восстановление своей прежней сети после перерегистрации по причине истечения срока восстановления;

3.7 Дистрибьюторская деятельность Дистрибьютора будет прекращено, если он (или один из его супругов/партнеров/членов партии/членов компании, включающая доверенное лицо) напрямую или косвенно связан с любым из дисциплинарных случаев, таких как:

(a) спонсирование других Дистрибьюторов в ненадлежащей/непозволительной манере;

(b) изменение цены продажи продукции без получения предварительного одобрения со стороны DXN;

(c) вступление в другие компании прямых продаж или в любую другую компанию, конкурирующую с Компанией DXN;

(d) нарушение Правил и Норм поведения DXN, Кодекса поведения, Маркетингового плана DXN и любой его политики;

(e) ведение любой деятельности, прямо или косвенно наносящую негативные последствия для DXN или влияющую на политику DXN;

(f) продажа и распространение продукции других стран в стране, где действует Компания DXN;

(g) доставка, распространение и продажа продукции DXN из одной страны в другую страну (где рынок DXN уже освоен) без письменного разрешения компании DXN;

(h) заявление ложных претензий, связанных с продукцией или Маркетинговым планом DXN.

4. Регистрационный взнос

Регистрационный взнос определяется компанией DXN, который может быть изменен в любое время и вступает в силу незамедлительно после выпуска официального объявления или уведомления.

Distributorship Rules & Regulations

5. Стартовый набор компании DXN

После регистрации Дистрибьюторы получают Стартовый набор DXN, состоящий из материалов для бизнеса или пособия продажи и установленных цен: это не оплата за сервис и франчайзинг; компания DXN лишь компенсирует расходы производства и распределения маркетинговых инструментов и материалов. При приобретении Стартового набора, бизнес материала или пособия продажи не засчитываются PV или SV, а также проценты и бонусы. Дистрибьютор может приобрести дополнительные комплекты Стартового набора для передачи новым членам. Стартовый набор должен быть реализован по цене, установленной компанией DXN. Категорически запрещается продавать/перепродавать Стартовый набор с целью получения прибыли.

6. Заказ продукции

Продукция может быть приобретена за наличный расчет (или любая другая форма оплаты, одобренная компанией DXN) у компании DXN или действующего филиала. При каждой покупке выдается счет. Все покупки, сделанные после окончания месяца, не могут быть засчитаны задним числом.

7. Подтверждение Ежемесячного Бонуса

7.1 Дистрибьютор должен выполнить ежемесячный PPV исключительно в одной (1) стране для получения бонусной квалификации и процентов. Бонусы выплачиваются в случае набора Дистрибьютором необходимой ежемесячной PPV в соответствии с Маркетинговым планом DXN.

7.2 Кроме того, DXN оставляет за собой право приостановить выплату бонусов, полученные Дистрибьюторами за распространение продукции или услуги при следующих обстоятельствах:

- (a)** возврат компании DXN возмещения по установленным правилам или в виде исключений, установленных уполномоченным филиалом;
- (b)** возврат продукции уполномоченному филиалу согласно соответствующему закону; или
- (c)** в случае кражи или получения обманным путем.

8. Несоответствия в Ежемесячном Бонусном Отчете

Компания DXN должна быть проинформирована о любых несоответствиях в ежемесячном бонусном отчете в письменной форме в течение тридцати (30) дней со дня получения ежемесячного бонусного отчета, после чего в конце указанного

Distributorship Rules & Regulations

периода все ежемесячные бонусные отчеты считаются окончательными. И компания DXN после указанного периода не принимает к рассмотрению вопросы и жалобы по данному поводу.

9. Приостановление и прекращение действия бонусов, вознаграждений и прибыли.

Компания DXN оставляет за собой полное и абсолютное право в любой момент времени отказать или приостановить или прекратить получение прибыли Дистрибьютором, включая выплаты бонусов, вознаграждений, проценты от прибылей, прибыли и т.д. в случаях:

9.1 Если Дистрибьютор получит SCN за нарушение любого из положений Правил и Норм поведения Дистрибьютора компании DXN, Кодекс поведения, Маркетинговый план DXN, или любое из их указаний, или

9.2 Если Дистрибьютор в настоящее время нарушает любое положение компании DXN, Правила и Нормы поведения Дистрибьютора компании DXN, Кодекс поведения, Маркетинговый план DXN, или любое из указаний, выявленное расследованием компании DXN, или

9.3 Если Дистрибьютор признан виновным в нарушении любого из положений Правил и Норм поведения Дистрибьютора DXN, Кодекс поведения, Маркетинговый план Компании DXN или любого другого из указаний, или

9.4 Если Дистрибьютор не завершил передачу дистрибьюторской деятельности наследнику, или

9.5 Любые другие случаи/причины, которые Компания DXN сочтет необходимым.

10. Обязанности Дистрибьютора

10.1 Дистрибьютор является независимым и свободным в своих действиях. Таким образом, Дистрибьютор не должен считаться служащим или имеющим трудовые отношения с компанией DXN. Дистрибьютору строго запрещается представляться таковым. За нарушение данного правила принимаются дисциплинарные меры.

10.2 Дистрибьютор должен этично и профессионально предлагать Продукцию, услуги и возможность стать Дистрибьютором.

10.3 Запрещается делать презентацию или предложения о продаже имея неточные сведения цены, сортности и качества, связанные с Продукцией и

Distributorship Rules & Regulations

Услугами.

10.4 Запрещается делать необоснованные и вводящие в заблуждение комментарии по поводу доходов. Запрещается делать каких-либо гарантий о доходах.

10.5 Дистрибьютор не может требовать или убедить любого другого Дистрибьютора продать или купить продукты или услуги, кроме предлагаемых компанией DXN. Дистрибьютор должен согласиться, что нарушение этих правил наносит непоправимый вред компании DXN и что, судебный запрет является соответствующим средством правовой защиты для предотвращения подобных случаев.

10.6 Дистрибьютор несет ответственность за свои бизнес решения и расходы.

10.7 Дистрибьютор должен выполнять все требования Правил и Норм Поведения Дистрибьютора Компании DXN, Кодекса Поведения, Маркетингового плана Компании DXN и любые из их указаний.

10.8 Дистрибьютор несет личную ответственность за соблюдение всех национальных, государственных, муниципальных и местных законов и правил.

10.9 Дистрибьютор должен соблюдать все законы, правила и кодексы, применять их в своей дистрибьюторской практике и не должен заниматься деятельностью, наносящей вред репутации Дистрибьютора или репутации Компании DXN.

10.10 Дистрибьютор не должен делать для ожидаемых рекрутов и/или клиентов какие-либо презентации, которые не могут быть подтверждены, или делать какие-либо обещания, которые не могут быть выполнены. Дистрибьютор не должен предоставлять ложную или вводящую в заблуждение информацию для клиента/предполагаемого Дистрибьютора.

11. Запреты или ограничения/ Право в регионе

11.1 Дистрибьютор не имеет право устанавливать какие-либо ограничения в данном регионе, также Дистрибьютору запрещается заявлять, что он имеет особые права в этом регионе.

11.2 Дистрибьютору строго запрещается распространять или продавать любую продукцию, произведенную специально для конкретной страны в другой стране без письменного разрешения компании DXN.

Distributorship Rules & Regulations

12. Ограничение на продукты

12.1 Продукцию компании DXN строго запрещается продавать или выставлять в продуктовых магазинах, рынках, супермаркетах, в магазинах военных товаров или торговых ярмарках.

13. Способ продажи и назначение цен

13.1 Цену на продукцию устанавливает Компания DXN, и Дистрибьюторы не имеют права снижать или повышать цены, в том числе путем фальсификации цены, указанной на этикетке и упаковке продукции Компании DXN. Нарушение данного правила станет причиной приостановления и прекращения деятельности Дистрибьютора по решению Компании DXN.

13.2 DXN оставляет за собой право без предварительного уведомления в любое время пересмотреть цены на продукцию, включая подсчеты PV и SV от продаж, а также пересмотренная цена должна вступить в силу после его официального объявления.

13.3 Дистрибьютор не имеет права поставлять, распространять или продавать любую Продукцию в виде скидок, подарков, поощрений и рекламы, или продавать по завышенной или заниженной цене, чем установлено Компанией DXN, если такое не одобрено и не разрешено и Компанией DXN.

14. Требования к Продукции

14.1 Дистрибьютору запрещено приписывать лекарственное свойство любому Продукту или специально назначать какой-либо Продукт в качестве подходящей для той или иной болезни, так как данный тип Продукции является косметикой или пищевой добавкой. Ни в коем случае не приравнивать продукцию к лекарственным препаратам и предписывать для лечения конкретных заболеваний.

14.2 Дистрибьютор несет полную ответственность за ложное заявление о Продукции, что приведет к дисциплинарной ответственности в виде приостановления и прекращения Дистрибьюторской деятельности.

14.3 Компания DXN прилагает все усилия для обеспечения полного соблюдения сложных и периодически меняющихся правил, и Дистрибьютору нет необходимости утверждать или объявлять, что любая Продукция одобрена Министерством Здравоохранения или другим государственным органом.

15. Неправильное Спонсорство Дистрибьютора и Наказание

15.1 Неправильное спонсорство Дистрибьютора и его наказание

Distributorship Rules & Regulations

Неправильный метод спонсирования Дистрибьютора состоит в следующем:-

- (a) спонсировать Дистрибьютора, который уже является Дистрибьютором другой группы;
- (b) спонсировать супругу человека, который уже является Дистрибьютором другой группы;

15.2 Если доказано, что ненадлежащее спонсирование было уже совершено, то будут приняты следующие меры:

(a) Дистрибьюторская деятельность должна быть немедленно прекращена и договор расторгнут. При прекращении деятельности Дистрибьютора все Дистрибьюторы, которые были неправильно спонсированы, будут переданы их первоначальным спонсорам.

(b) Если выяснится, что супруг (Б) Дистрибьютора (А) стал Дистрибьютором другой группы, то деятельности Дистрибьюторов под Дистрибьютором (Б) будут прекращены немедленно и договора расторгнуты, и переданы вышестоящему Спонсору Дистрибьютора (А).

(c) Письма о наказании будут направлены всем участникам.

(d) Приобретенные бонусы не будут засчитаны.

15.3 Проступки и наказание

Если Дистрибьютор создает группу не под своей непосредственной структурой и имеет личный интерес в развитии этой группы, то Дистрибьютор считается вовлеченным в эту деятельность, и его дистрибьюторская деятельность будет приостановлена, и договор расторгнут, и основанная группа будет передана Спонсору.

16. Участие в другой компании прямых продаж

16.1 Дистрибьютору, который достиг статуса Рубиновая звезда и выше, не разрешается прямо или косвенно участвовать (в том числе и по доверенности) в любой деятельности других компаний прямых продаж или любой другой деятельности, которая повлечет за собой негативные последствия для Компании DXN. Дистрибьюторская деятельность любого Дистрибьютора, который нарушит данное положение, будет прекращена, и договор расторгнут.

16.2 Дистрибьютор не должен прямо или косвенно, от своего имени или от

Distributorship Rules & Regulations

имени другого лица просить, поддерживать или вербовать любого нижестоящего члена организации присоединиться и участвовать в других компаниях прямых продаж или сетевого маркетинга, или распространять, продавать или рекламировать продукцию и услуги конкурирующей компании.

17. Нарушение Правил и Норм Поведения Дистрибьютора Компании DXN, Кодекса Поведения, Маркетингового Плана и других требований и условий компании DXN

17.1 Если Дистрибьютор нарушит любое из положений Правил и Норм Поведения Дистрибьютора компании DXN, Кодекса Поведения, Маркетингового плана Компании DXN или любое из требований, его деятельность будет немедленно приостановлена, и договор расторгнут.

17.2 В период расследования DXN, выдачи SCN или обнаружении предполагаемого нарушения Правил и Норм Поведения Дистрибьютора компании DXN, Кодекса Поведения, Маркетингового плана компании DXN или любого из требований, применяются следующие меры:

(a) DXN может применить устный выговор или Предупреждение за нарушение Правил и Норм Поведения Дистрибьютора компании DXN, Кодекса Поведения, Маркетингового плана компании DXN или любого из требований DXN;

(b) В случае выдачи SCN Дистрибьютор обязан в течение 14 дней со дня получения замечания предоставить соответствующее письменное объяснение. После рассмотрения Компания DXN оставляет за собой право до принятия окончательного решения приостановить деятельность Дистрибьютора или ограничить его деятельность, которая заключается в ограничении заказов, продаж продукции компании DXN, связи с его сетью, спонсирования, передачи информации Дистрибьюторам, посещения обучение, участия в деятельности компании DXN, в рекламной деятельности или мероприятиях поощрения.

(c) В случае, если Дистрибьютор не предоставил письменное объяснение в течение указанного периода, компания DXN имеет право применить такое наказание, какое считает необходимым.

(d) На основании информации и фактов, полученных в указанный период от различных источников или на основании проверки, проведенной компанией DXN, руководство Компании выносит окончательное решение относительно Дистрибьютора и принимает соответствующие меры по прекращению его деятельности в качестве Дистрибьютора. Решение компании DXN имеет силу с момента получения Дистрибьютором Уведомления о решении Компании DXN.

(e) В случае прекращения дистрибьюторской деятельности наряду с потерей

Distributorship Rules & Regulations

статуса, Дистрибьютор также автоматически лишается и всех прав на доходы в соответствии с Маркетинговым планом компании DXN, включая доходы от рекламной деятельности, мероприятий поощрения и вознаграждения. Соответственно, запрещается заниматься любой деятельностью, связанной с торговлей продукцией компании, созданием сетей.

(f) Любой Дистрибьютор, лишенный прав, может вновь зарегистрироваться в качестве нового Дистрибьютора компании DXN по истечении 6 (шести) месяцев. Однако, заявление принимается после проверки и согласия компании DXN.

18. Наследники

18.1 Дистрибьютор может назначить любое лицо той же национальности, что его наследник. Если наследник не назван в дистрибьюторской форме, то наследником должен быть его ближайший родственник. Однако при спорной ситуации, связанной с наследованием после смерти Дистрибьютора, решение о наследнике будет выносить суд. Компания оставляет за собой право приостановить любые доходы, включая бонусы и проценты до принятия Судом окончательного решения.

18.2 Дистрибьютор не должен передавать, назначать или иным образом передавать право деятельности любому другому лицу без письменного согласия компании DXN. Дистрибьютор может передавать свои обязанности, но при этом несет ответственность за страхование в соответствии с применяемыми законами и правилами.

19. Имущество Компании DXN

19.1 Логотипы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования изделий и другие материальные и нематериальные коммерческие активы, зарегистрированные или иные, видеокассеты, канцелярские принадлежности, печатные материалы, связанные с DXN являются собственностью DXN. Они не могут быть использованы, извлечены или воспроизведены Дистрибьютором без предварительного письменного согласия DXN.

19.2 Все рекламные материалы, в том числе листовки, визитки, буклеты, брошюры, книги, подготовленный в соответствии с подпунктом ниже, могут быть распространены только через личные контакты. Они не могут быть размещены в общественных местах, в почтовые ящики, или распространяться каким-либо другим неконтактным средством. Материалы также не должны распространяться посредством факса или по электронной почте.

20. Соглашение Дистрибьютора

Distributorship Rules & Regulations

Соглашение между Дистрибьютором и компанией DXN вступает в силу с момента одобрения компанией DXN.

21. Передача Дистрибьюторской Деятельности

Передача Дистрибьюторской деятельности делится на две категории:

21.1 СМЕРТЬ

Если Дистрибьютор скончался, наследник автоматически перенимает его Дистрибьюторскую деятельность. Если наследник не назван, то передача Дистрибьюторства будет определено в соответствии с действующим в стране законом. Одновременно компания DXN оставляет за собой право приостановить любые доходы, включая бонусы, до тех пор, пока вопрос не будет решен.

21.2 НЕДОМОГАНИЕ

В случае если Дистрибьютор, достигший возраста 65 лет или по причине нездоровья не в состоянии продолжать бизнес DXN, то по решению компании DXN допускается передача деятельности по усмотрению Дистрибьютора наследнику или другому

22. Двойная регистрация

22.1 Супружеской паре в момент регистрации в качестве Дистрибьютора Компании DXN предоставляется общий код, означающий, что они одно дистрибьюторское лицо. Таким образом, зарегистрированному Дистрибьютору, имеющему супругу/супруга запрещается приобретать дополнительное новое дистрибьюторство на свое имя или на имя своего супруга/супруги.

22.2 В случае обнаружения и подтверждения двойной регистрации компания DXN оставляет за собой право ликвидировать новый дистрибьюторский код с немедленным вступлением в силу без дальнейшего уведомления. Соответственно, компания DXN передаст набранные PV нового кода на счет старого дистрибьюторского кода.

22.3 Дисциплинарные меры, такие как приостановление или ликвидация должно быть приняты в отношении любого Дистрибьютора или Спонсора, который прямо или косвенно или случайно принял участие в двойной регистрации.

23. Изменение Спонсора

23.1 Компания DXN не принимает заявление на изменение Спонсора.

Distributorship Rules & Regulations

23.2 Если Дистрибьютор настаивает на изменении Спонсора, то компания DXN рассмотрит заявление о прекращении существующего Дистрибьюторства и по истечении шести (6) месяцев Компания передаст Дистрибьютора другому выбранному Спонсору.

23.3 Дистрибьютор, срок деятельности которого истек, может обратиться с просьбой об изменении своего Спонсора путем перерегистрации в соответствии с процедурой, указанной в пункте 3.

23.4 Дистрибьютор не должен прямо или косвенно поощрять, убеждать, привлекать или помогать другим Дистрибьюторам перейти к другому Спонсору. К этому относится также и предложение финансовых или иных материальных стимулов и поощрений для побуждения Дистрибьютора прекратить его существующее дистрибьюторство и перерегистрироваться под другим Спонсором. При выявлении подобного факта нарушения деятельности Дистрибьютора будет немедленно прекращено и договор расторгнут.

24. Возврат Продукции

24.1 Компания DXN практикует Политику Возврата Продукции для максимального удовлетворения своих Дистрибьюторов. Данная политика позволяет каждому Дистрибьютору вернуть непроданную продукцию в ее первоначальном и товарном виде до 20-го числа месяца, в течение которого была куплена. Продукция «в первоначальном и товарном виде» означает продукты, производство которых еще не остановлено, и, у которых упаковка не раскрыта, не повреждена, чиста и в надлежащем состоянии. Компания DXN оставляет за собой право отклонить возврат продукции, если продукт не соответствует вышеуказанному условию. Дистрибьютор должен заполнить форму Возврата Продукции в любом филиале компании DXN.

24.2 Дистрибьютор, желающий прекратить свою деятельность, может вернуть всю непроданную продукцию в первоначальном и товарном виде в любой из филиалов компании DXN.

24.3 Компания DXN удержит 85% от SV для всей возвращенной продукции: 80% от оплаченного бонуса и 5% -за обслуживание.

24.4 Возврат продукции должен сопровождать следующие документы:

- (a) соответствующий счет-чек, счет-фактура (действителен только оригинал)
- (b) действующее Удостоверение Дистрибьютора, и
- (c) письмо о прекращении деятельности Дистрибьютора.

Distributorship Rules & Regulations

24.5 Компания DXN выдаст чек после указанных вычетов. Чек будет отправлен Дистрибьютору по почте заказным письмом или через курьера в течение тридцати (30) дней со дня возврата продукции.

24.6 Дистрибьютору рекомендуется не делать большие закупки. Покупки следует производить на основании реальных заказов клиентов.

25. Правила Пользования Вебсайтом

25.1 Любой Дистрибьютор, желающий разместить ссылку на вебсайте Компании DXN или его вспомогательных сайтах, должен подать заявку с указанием цели и далее должен быть одобрен Компанией.

25.2 Не разрешается получать необоснованные доходы или претензии на Продукцию со ссылок сайта компании DXN, его Продукции или ссылок на сайт компании DXN.

25.3 Не разрешается иметь сайт, ложно утверждающий, что сайт является дочерней компанией DXN, или санкционирован и одобрен компанией DXN.

25.4 Все ссылки на DXN должны быть расположены на самом видном месте и четко указывать, что они находятся в ведении независимого Дистрибьютора.

25.5 Сайт Дистрибьютора не должен содержать логотип компании DXN, товарный знак или ее Продукцию. Любой текст, связанный с описанием или ссылкой на сайт компании DXN, должен быть в строгом соответствии с техническими требованиями и одобрены компанией DXN.

25.6 Дистрибьютор несет полную ответственность за любое несоответствующее использование или искажение содержания на вебсайте. Любое нарушение данного пункта и его подпунктов приведет к применению дисциплинарных мер, таких как приостановление или прекращение деятельности Дистрибьютора.

26. Рекламная Деятельность и Мероприятия Вознаграждений

26.1 Дистрибьюторы должны придерживаться соответствующих правил и положений, регулирующих все рекламные мероприятия и кампаний вознаграждений.

26.2 Компания DXN оставляет за собой полное право приостановить или дисквалифицировать любого Дистрибьютора и отстранить от участия в любых рекламных мероприятиях и кампаниях вознаграждений, если Дистрибьютор нарушил Правила и Нормы поведения Дистрибьютора в ходе проведения

Distributorship Rules & Regulations

рекламных мероприятий и кампаний вознаграждений.

27. Спорные вопросы и претензии

В случае, если Дистрибьютор причастен в нарушении прав собственности 3-его участника, возникающие из собственных активов DXN, или если Дистрибьютор стал предметом каких-либо претензий или судебного процесса, связанных с деятельностью Дистрибьютора и его бизнесом, или других действий прямо или косвенно негативно влияющие на репутацию компании DXN, материальные или нематериальные активы, Дистрибьютор должен немедленно сообщить об этом компании DXN. Компания DXN может, используя свои собственные средства и на приемлемых условиях, принять меры, которые сочтет необходимым для урегулирования и контроля судебного процесса, чтобы защитить себя, репутацию компании DXN, ее материальное и нематериальное имущество. Дистрибьютор не должен участвовать в действиях, связанных с данными претензиями и судебными процессами без письменного согласия компании DXN.

28. Общая деловая этика

28.1 Компания DXN Marketing Sdn. Bhd. является членом Ассоциации Прямых Продаж (АПП) в Малайзии, а также во многих странах мира, где соблюдается Кодекс Этики АПП. Наряду с этическими принципами данного раздела, Дистрибьютору рекомендуется прочитать Кодекс Этики АПП и применять ее принципы в своей деятельности.

28.2 Дистрибьютор не должен делать обманчивые, неверные, неточные сравнения и заявления о компании DXN, о Продукции, услугах или коммерческой деятельности; о других компаниях (включая конкурирующие компании), их Продукции или их коммерческой деятельности.

28.3 Дистрибьютор согласится с тем, что любые требования и утверждения, касающиеся возможности, должны быть отображены и содержаться в материалах и литературе распространяемых компанией DXN в настоящее время. Эти требования и утверждения должны стремиться соответствовать всем действующим законодательствам, постановлениями, и правилам и т.д. данной страны.

28.4 Дистрибьютор должен понимать, что любое лицо не может получить или не получит прибыль или доход без приложения усилий со своей стороны.

28.5 Дистрибьютор не должен давать ложную информацию относительно возможности получения прибыли.

29. Права DXN

В случае необходимости Компания DXN оставляет за собой полное и абсолютное право, в любой момент времени, даже без предварительного уведомления изменить или исправить содержание Правил и Норм Поведения Дистрибьютора компании DXN, Кодекса Поведения, Маркетингового плана компании DXN и любой из его политики, также приостановить или прекратить дистрибьюторскую деятельность любого Дистрибьютора или лица.

30. Английская версия имеет преимущественную силу

В случае возникновения сомнений в связи с его переводом относительно истинного смысла данного Правила и Нормы Поведения Дистрибьютора Компании DXN или любой его части, версия на английском языке имеет преимущественную силу.