

БИЗНЕС-КОДЕКС
Дистрибьютора «GLOBAL TREND COMPANY»

Содержание:

Предисловие.....	2
1. Определение терминов.....	2
2. Статус дистрибьютора.....	3
3. Права и обязанности дистрибьютора.....	4
4. Ответственность за нарушения правил, осуществление надзора и меры по исправлению выявленных нарушений.....	7

Предисловие

1. Данный Бизнес-кодекс официально действует в ТОО «Global Trend Company» с 17 января 2018 года. Кодекс составлен с целью поддержания порядка деятельности дистрибьюторов и защиты их интересов на рынке. Каждый дистрибьютор должен внимательно ознакомиться с данным кодексом. Несоблюдение требований данного кодекса может повлечь за собой лишение статуса дистрибьютора и возможности получения вознаграждения, а также потерю других льгот.

2. Если положения Бизнес-кодекса вступают в противоречие с законодательством РК, положения Бизнес-кодекса должны быть приведены в соответствие с законодательством РК.

3. ТОО «Global Trend company» сохраняет за собой право в любое время вносить изменения/поправки в данный документ и право разъяснения данного документа. Моментом вступления в силу изменений/поправок считается дата их утверждения Генеральным директором и опубликования на сайте компании.

1. Определение терминов

В соглашениях, подписанных дистрибьюторами с ТОО «Global Trend Company», а также во всех печатных и прочих материалах компании, если только не будет иного толкования, нижеприведенные документы и термины подлежат следующему толкованию.

ТОО «Global Trend Company» /компания

Под ТОО «Global Trend Company»- компанией подразумевается юридическое лицо, учрежденное в соответствии с законодательством РК. Юридический адрес.050046, Казахстан, г. Алматы, ул. Мынбаева151, БЦ «Verum», 6 этаж.

Дистрибьютор ТОО «Global Trend Company»

«Дистрибьютор «Global Trend Company», далее по тексту «Дистрибьютор» - совершеннолетнее и дееспособное лицо, рекомендованное зарегистрированным ранее дистрибьютором, совершившее покупку Входного пакета дистрибьютора «Global Trend Company» (далее – Входной пакет), заполнившее регистрационную форму, заключившее Дистрибьюторское соглашение (Договор присоединения) и зарегистрированное Компанией с присвоением регистрационного номера (ID).

Рекомендатель.

Рекомендатель - любой дистрибьютор, который рекомендует другому лицу участвовать в партнерской программе «Global Trend Company», рекомендатель обязан своевременно оформлять, подписывать, передавать в ТОО «Global Trend Company» все документы, которые оформляются в рамках договорных взаимоотношений дистрибьютора с ТОО «Global Trend Company», а также осуществлять контроль за выполнением данных обязательств вновь привлеченными и уже действующими дистрибьюторами.

Наставник

Наставник - любой дистрибьютор, стоящий выше по сети в бинаре, который(ая) также обеспечивает ему информационную поддержку.

Сеть дистрибьютора (дистрибьюторская сеть)

Сеть дистрибьютора - совокупность всех потребителей, привлеченных дистрибьютором лично или посредством других участников своей группы (сети).

«Маркетинг-план ТОО «Global Trend Company»

«Маркетинг-план ТОО «Global Trend Company» (далее Маркетинг-план) - официальный документ, который включает в себя применяемую систему вознаграждений и поощрений дистрибьюторов, порядок привлечения новых дистрибьюторов, статусы дистрибьюторов, права и обязанности. ТОО «Global Trend Company» оставляет за собой право вносить в него дополнения и изменения с последующим уведомлением об этом дистрибьюторов.

«Бизнес-кодекс» дистрибьютора ТОО «Global Trend Company»

«Бизнес-кодекс» дистрибьютора ТОО «Global Trend Company (далее - Бизнес-кодекс или Кодекс) - свод норм и правил ведения бизнеса дистрибьюторами. Включает в себя определение терминов, статуса дистрибьютора, прав и обязанностей дистрибьютора, меры ответственности за нарушения правил, осуществление надзора и меры по исправлению выявленных нарушений. Положения Бизнес-кодекса являются обязательными для исполнения всеми дистрибьюторами. Бизнес кодекс считается подписанным дистрибьютором в момент подписания им Дистрибьюторского соглашения с компанией.

Партнерская программа ТОО «Global Trend Company»

Партнерская программа ТОО «Global Trend Company» - включает в себя «Маркетинг-план» ТОО «Global Trend company» и «Бизнес кодекс» дистрибьютора ТОО «Global Trend company», в которой участвуют лица, заключившие Дистрибьюторское соглашение с компанией.

Входной пакет

- означает вид входа в партнерскую программу, при котором после заполнения регистрационной формы и заключения Соглашения, Дистрибьютор приобретает определенный объем продукции у Компании, необходимый для осуществления деятельности в качестве Дистрибьютора «Global Trend Company, и оплачивает агентский сбор.

«Продукция «ГТС»

- товары и сопутствующие печатные, аудио- и видеоматериалы, реализуемые ТОО «Global Trend Company» оптом и в розницу.

Скидка

Под скидкой понимается сумма, на которую снижается продажная цена продукции при осуществлении личной закупки дистрибьютором.

Переманивание

- Нарушение этики ведения бизнеса, выражающаяся в том, что подписка нового дистрибьютора осуществляется не заслуженно, то есть в графе рекомендатель записывается лицо, которое сам лично не пригласил данного потенциального дистрибьютора, но пытается стать ему рекомендуемым спонсором.

Переподписка-это повторное подписание контракта с действующим партнером компании,являющееся нарушением бизнес кодекса.Такие ситуации могут быть при нарушенных взаимоотношениях со спонсорской линией.Переподписка строго наказуема. Регистрация в системе третьего лица, но при действии спорного лица, расценивается также переподпиской. Администрация компании оставляет за собой право расследования и принятия решения по данной ситуации. При повторных ситуациях с переподпиской действующих партнеров, идет удаление из системы такого партнера компанией в одностороннем порядке.

2. Статус дистрибьютора

2.1. Подписание Дистрибьюторского соглашения.

2.1.1. Любой дееспособный и совершеннолетний гражданин имеет право подписать Соглашение и после регистрации пользоваться предоставляемыми ТОО «Global Trend Company» возможностями.

2.1.2. Лица, в соответствии с законодательством Р.К, не имеющие права заниматься дистрибьюторской деятельностью, а также лица, находящиеся в тюремном заключении или находящиеся под контролем любого исправительного учреждения не могут быть дистрибьюторами.

2.1.3. Лица, не соответствующее условиям пункта 2.1.1 либо перечисленные в пункте 2.5., с момента обнаружения данного несоответствия, автоматически лишаются статуса дистрибьютора.

2.1.4. Зарегистрированное лицо приобретает статус дистрибьютора, и ему присваивается персональный идентификационный номер (ID). Под статусом дистрибьютора подразумеваются квалификация дистрибьютора, его положение, права, обязанности и ответственность.

2.1.5. Дистрибьютор не имеет права быть дистрибьютором других сетевых компаний и участвовать в их деятельности. В случае обнаружения факта нарушения ТОО «Global Trend Company» имеет право в одностороннем порядке аннулировать ID-номер данного дистрибьютора, прекратить начисление и выплату вознаграждений или применить другую меру ответственности в соответствии с правилами компании.

2.1.6. ТОО «Global Trend Company» оставляет за собой право, в одностороннем порядке, принимать в ряды дистрибьюторов или отказывать без объяснения причин любому лицу, подавшему Заявление/Соглашение.

2.1.8. Срок действия Дистрибьюторского соглашения:

2.1.8.1. Срок действия Дистрибьюторского соглашения-неограниченный. Прекращение Договора дистрибьютора происходит в случаях, оговоренных в данном Бизнес Кодексе либо по мере невыполнения условий Маркетинг Плана

2.1.8.2. ТОО «Global Trend Company» оставляет за собой право, в одностороннем порядке расторгнуть Договор, если дистрибьютор нарушает настоящий Кодекс или другие правила компании во время действия Договора.

2.2. Процедура подписания Дистрибьюторского соглашения

2.2.1. Для того чтобы стать дистрибьютором, нужно получить рекомендацию зарегистрированного дистрибьютора.

2.2.2. Заявителю необходимо приобрести Входной пакет.

2.2.3. Заявитель должен заполнить регистрационную форму и подписать Дистрибьюторское соглашение электронно, либо передать на регистрацию в ближайший офис ТОО «Global Trend Company» подписанное им дистрибьюторское соглашение. После присвоения ID-номера заявителю присваивается статус дистрибьютора.

2.2.4. Заявитель должен предоставить достоверную и актуальную информацию. Не допускается заимствование, использование чужих личных данных или применение других неправомерных способов для получения статуса дистрибьютора. В случае выявления ситуаций, когда заявитель получил статус дистрибьютора, предоставив недостоверную или несоответствующую требованиям информацию, компания оставляет за собой право незамедлительно принять меры, перечисленные в настоящем Кодексе (включая лишение статуса дистрибьютора).

2.3. Семейный контракт. Присвоение статуса дистрибьютора супружеской паре.

2.3.1. Правила подачи Заявления на получение статуса дистрибьютора (при наличии у супругов официально оформленных брачных отношений).

2.3.1.1. Супруги, желающие стать дистрибьюторами, могут заполнить одно Дистрибьюторское соглашение, подписать его и получить один ID-номер. В случае нарушения одним из супругов Бизнес-кодекса второй супруг несет равную с ним ответственность.

2.3.1.2. В том случае если один из супругов уже является дистрибьютором, а второй супруг(а) желает совместно с ним заниматься бизнесом в ТОО «Global Trend Company», используя один ID-номер, то он/она должен(на) получить на это письменное согласие второго супруга и подать об этом письменное заявление в ТОО «Global Trend Company». После рассмотрения и утверждения он/ она становится дистрибьютором.

2.3.1.3. В том случае если каждый из супругов хочет заниматься бизнесом, используя персональный ID-номер, они должны находиться в отношениях прямого подчинения и поставить подпись на личном Заявлении/Договоре. Поскольку оба супруга взяли на себя обязательства по статусу дистрибьютора, то в целях содействия развитию бизнеса ТОО «Global Trend Company» они пользуются правами дистрибьютора, исполняют все обязанности дистрибьютора и несут равную ответственность.

2.3.2. В случае вступления в брак двух дистрибьюторов они могут сохранить за собой прежний ID-номер и заниматься бизнесом в индивидуальном порядке. В том случае, если один из супругов решил отказаться от прежнего ID-номера, он может перейти на ID-номер супруга(и).

2.3.3. В случае развода супругов, обладающих общим ID-номером, при разрешении вопросов, связанных с их статусом, необходимо соблюдать следующие правила:

2.3.3.1. В случае если супруги достигают взаимного согласия один из них может сохранить за собой прежний ID-номер, а бывший супруг(а) может подать новое Заявление на получение ID-номера дистрибьютора.

2.3.3.2. Если супруги не смогли достичь взаимного согласия, то ТОО «Global Trend Company» временно приостанавливает выплату вознаграждения по данному ID-номеру до тех пор, пока обе стороны не придут к согласию, уведомив об этом Компанию.

2.4. Порядок наследования и продления статуса дистрибьютора.

2.4.1. Если ID-номером дистрибьютора совместно пользовалась супружеская пара, в случае смерти одного из супругов оставшийся (оставшаяся) в живых супруг(а) будет по-прежнему считаться действительным обладателем ID-номера дистрибьютора и примет на себя права и обязанности умершего.

2.4.2. В случае если у каждого из супругов был свой индивидуальный ID-номер, после смерти одного из супругов будет применяться следующий порядок наследования. Если у умершего дистрибьютора есть законный или назначенный наследник (который ранее не имел ID-номера дистрибьютора), то наследник должен обратиться в ТОО «Global Trend Company» с заявлением о получении ID-номера умершего дистрибьютора. ТОО «Global Trend Company» оказывает содействие в получении ID-номера и передает данный ID-номер наследнику.

2.4.3. Если у умершего дистрибьютора есть законный или назначенный наследник, уже имеющий ID-номер дистрибьютора, то он может обратиться в компанию с заявлением о принятии решения по данному вопросу.

2.4.4. Если в течение 6 месяцев после смерти дистрибьютора не будет установлен законный или назначенный наследник, либо законный или назначенный наследник отказывается от ID-номера дистрибьютора, то ТОО «Global Trend Company» рассматривает данный статус вышедшим из бизнеса, то его ID-номер переходит к компании.

2.4.5. В случае утраты трудовой активности либо достижения пенсионного возраста ТОО «Global Trend Company» разрешает передавать ID-номер правопреемнику из числа родственников первой линии (супругов, детей, братьев, сестер). Если правопреемник уже имеет ID-номер дистрибьютора, то он может обратиться в компанию с заявлением о получении им второго ID -номера.

Примечание: Семейный контракт, кроме супружеских пар, также могут заключать лица, находящиеся в первой линии родства и соблюдать все вышеперечисленные правила семейного контракта.

2.5. Прекращение действия статуса дистрибьютора и повторная подача Дистрибьюторского соглашения.

2.5.1. Лишение статуса дистрибьютора означает, что ТОО «Global Trend Company» прекращает договорные отношения с данным дистрибьютором. Со дня получения дистрибьютором письменного уведомления ТОО «Global Trend Company» о расторжении Дистрибьюторского соглашения данный дистрибьютор лишается статуса и ID-номера, а также прав, в том числе и на вознаграждение.

2.5.2. Если дистрибьютор (включая одного из супругов супружеской пары в статусе дистрибьютора) допустил одно из нижеследующих нарушений, ТОО «Global Trend Company» может направить ему письменное уведомление об их исправлении и применить к нему меры ответственности, одной из которых может быть лишение статуса дистрибьютора:

2.5.2.1. Дистрибьютор при заполнении/заключении Дистрибьюторского соглашения с ТОО «Global Trend Company» предоставил ложные сведения (в том числе подпись поставлена не лично дистрибьютором).

2.5.2.2. Дистрибьютор нарушил положения Бизнес-кодекса.

2.5.2.3. Дистрибьютор допустил нарушения Бизнес-кодекса обстоятельства которых хотя и являются незначительными, однако данные нарушения не были исправлены в сроки, установленные в письменном уведомлении ТОО «Global Trend Company».

2.5.2.4. Дистрибьютор приговорен к тюремному заключению.

2.5.3. Лишение статуса дистрибьютора означает, что данный дистрибьютор утрачивает свое положение в личной сети дистрибьютора, в том числе статус и вознаграждения.

2.5.4. ТОО «Global Trend Company» имеет право прекратить действие Договора с нарушителем. В этом случае структура его сети не изменяется, а владельцем номера становится ТОО «Global Trend Company».

2.5.5. Дистрибьютор, добровольно отказавшийся от своего статуса по заявлению о расторжении Дистрибьюторского соглашения, может повторно подать новое Дистрибьюторское соглашение не ранее, чем через 6 месяцев.

2.5.6. В том случае если ТОО «Global Trend Company» лишает дистрибьютора статуса, повторная подача Дистрибьюторского соглашения возможна не ранее, чем через 12 месяцев.

3. Права и обязанности дистрибьютора

3.1. Права дистрибьютора.

Дистрибьютор имеет право:

3.1.1. Приобретать и использовать продукцию ТОО «Global Trend Company».

3.1.2. Получать скидку в соответствии с положениями Маркетинг-плана.

3.1.3. Получать вознаграждения и иные поощрения, предусмотренные Маркетинг-планом и другими поощрительными программами.

3.1.4. Рекомендовать людей для участия в Партнерской программе «ТОО «Global Trend Company»

3.1.5. Принимать участие в мероприятиях ТОО «Global Trend Company»

3.2. Соблюдение законов РК.

Дистрибьютор обязан соблюдать законодательство РК, в том числе самостоятельно уплачивать налоги и сборы. Не следует заниматься какой-либо деятельностью, которая в соответствии с законодательством РК считается мошенничеством или незаконной деятельностью, или принимать участие в любых мероприятиях, способных подорвать репутацию ТОО «Global Trend Company».

3.3. Правила ведения бизнеса ТОО «Global Trend Company»

3.3.1. Дистрибьютор, используя возможности ведения бизнеса, предоставляемые ТОО «Global Trend Company», не является штатным сотрудником ТОО «Global Trend Company». Он обязан ясно обозначать свой статус дистрибьютора. Дистрибьютор должен соблюдать положения Бизнес-кодекса, Маркетинг-плана и иные правила, установленные ТОО «Global Trend Company».

3.3.2. Дистрибьюторам строго запрещен импорт/экспорт какой-либо продукции ТОО «Global Trend Company» в коммерческих целях, включая перемещение по территориям государств - членов Таможенного союза.

3.4. Соблюдение правил закупки и реализации продукции ТОО «Global Trend Company» и гарантия качества обслуживания потребителей.

3.4.1. Дистрибьютор должен заказывать продукцию непосредственно в компании ТОО «Global Trend Company» или в коммерческих представительствах.

3.4.2. Дистрибьюторы обязаны продавать продукцию по ценам, установленным ТОО «Global Trend Company» в Прайс-листах. Не разрешается самовольно применять различные дополнительные наценки, снижать, изменять цену или совершать другие ненадлежащие действия.

3.4.3. При организации демонстрации продукции ТОО «Global Trend Company», а также при ознакомлении потребителей со свойствами, способами применения и противопоказаниями продукции дистрибьюторы обязаны использовать исключительно информацию, предоставляемую ТОО «Global Trend Company».

3.4.4. При несоблюдении требований, указанных в пунктах 3.4.1-3.4.3, дистрибьютор несет ответственность в соответствии с правилами компании.

3.5. Дистрибьютор должен строго соблюдать правила использования вспомогательных средств:

3.5.1. Печатные издания, аудио-, видео- и иные материалы {далее «материалы»), изготовленные ТОО «Global Trend Company», являются собственностью ТОО «Global Trend Company». Дистрибьюторы или другие лица не имеют права изготавливать, распространять, перепечатывать или снимать копии с материалов без письменного согласия ТОО «Global Trend Company». В противном случае несут полную ответственность за не санкционированное использование материалов, включая возмещение всех причиненных компании убытков. ТОО «Global Trend Company» также оставляет за собой право обратиться в суд, за защитой своих нарушенных прав.

3.5.2. Дистрибьюторы могут использовать для развития бизнеса в ТОО «Global Trend Company» только тексты, аудио- и видео-материалы, изготовленные ТОО «Global Trend Company».

3.5.3. Дистрибьюторы имеют право делать аудио- и видеозаписи во время проведения мероприятий (если это было заранее согласовано с компанией), но их действия не должны влиять на качество проведения мероприятий и доставлять беспокойство присутствующим людям. Записанные аудио- и видеоматериалы должны быть в одном экземпляре и применяться исключительно для личного пользования. Дистрибьюторы не имеют права делать копии и реализовывать данные материалы, а также использовать их для других целей.

3.6. Во время массовых мероприятий дистрибьюторы обязаны соблюдать следующие правила:

3.6.1. Собрания, праздничные презентации, конференции и другие массовые мероприятия дистрибьюторов должны проводиться в соответствии с правилами, установленными ТОО «Global Trend Company». Основной целью проведения подобных мероприятий является ознакомление дистрибьюторов с эффективными способами и методами продвижения продукции, а также Маркетинг-планом. Организаторы не должны использовать данные мероприятия как предлог для извлечения личной выгоды вне рамок Маркетинг-плана или для достижения каких-либо иных целей.

3.6.2. Не допускается предоставление ложной информации о возможностях бизнеса ТОО «Global Trend Company» и искажение Маркетинг-плана, а также искажение сути и целей мероприятий. Дистрибьютор не должен:

3.6.2.1. Производить впечатление, что мероприятие или презентация бизнеса в ТОО «Global Trend Company» связаны с трудоустройством.

3.6.2.2. Рекламирывать возможности бизнеса ТОО «Global Trend Company» как деловое взаимоотношение с физическим лицом, компанией или организацией, отличной от предлагаемой ТОО «Global Trend Company».

3.6.2.3. Прямо или косвенно говорить о том, что бизнес ТОО «Global Trend Company», дистрибьютор или продукция являются частью какого-либо другого бизнеса, отличного от бизнеса ТОО «Global Trend Company», обозначенного в Маркетинг-плане.

3.6.2.4. Предоставлять неточную информацию об истинном характере мероприятия, а также не упоминать о том, что данное мероприятие посвящается возможностям бизнеса в ТОО «Global Trend Company» в соответствии с Маркетинг-планом.

3.6.2.5. Утверждать, что возможности бизнеса ТОО «Global Trend Company» являются возможностью пассивного вложения капитала или возможностью получения ежегодного фиксированного дохода.

3.6.2.6. Утверждать, намеренно внушать или создавать впечатление, что в рамках Маркетинг-плана можно получать доход иным способом, нежели путем распространения продукции и построения дистрибьюторской структуры.

3.7. Использование бренда и товарных знаков «Global Trend Company»

3.7.1. Если дистрибьютор в процессе своей деятельности хочет использовать фирменное наименование ТОО «Global Trend Company» логотип и товарные знаки, то он должен получить разрешение ТОО «Global Trend Company».

3.7.2. Дистрибьютор обязан знать, что права на использование торговой марки ТОО «Global Trend Company», значков, эмблем и логотипа, а также дизайн, оформление книг, аудио- и видеоматериалы, положения Маркетинг-плана и продукция ТОО «Global Trend Company» принадлежат ТОО «Global Trend Company».

3.7.3. Дистрибьютору запрещается предпринимать следующие действия в отношении наименования ТОО «Global Trend Company» и ее торговых марок.

3.7.3.1. Производить или получать из каких-либо источников вне компании ТОО «Global Trend Company», а также продавать товары со следующими товарными знаками:

3.7.3.2. Использовать наклейки, канцелярские принадлежности, визитные карточки и другие аксессуары с названием компании или торговых марок ТОО «Global Trend Company»

3.7.3.3. Самовольно размещать в каком-либо средстве массовой информации (печатном, электронном, на телевидении и т.д.) рекламу бизнеса или продукции ТОО «Global Trend Company» или использовать другие формы рекламы, при которых отсутствует личный контакт с потенциальным потребителем.

3.7.3.4. Использовать «Global Trend Company» или «Global Trend», Глобал Тренд Компани, Глобал Тренд, ГТС в качестве названия какой-либо организации или торгового предприятия, а также иные, схожие до степени смешения обозначения при их визуальном и иных видах восприятия.

3.7.3.5. Не разрешается подавать заявление на регистрацию наименования и торговых марок ТОО «Global Trend Company» в уполномоченные органы, заявлять какие-либо права собственности на указанные марки.

3.8. Ответственность дистрибьютора за реализацию продукции и продвижение Маркетинг-плана.

3.8.1. Дистрибьютор обязан незамедлительно поставить в известность ТОО «Global Trend Company» об обвинениях и жалобах, поступивших от дистрибьюторов его сети, а также предоставить относящиеся к делу письменные материалы.

3.8.2. При реализации и демонстрации продукции ТОО «Global Trend Company» дистрибьютор должен руководствоваться законами РК и требованиями ТОО «Global Trend Company»

3.8.3. Не разрешается изготовление, публикация, распространение рекламы, направленной на сбыт продукции и привлечение дистрибьюторов, нарушающей положения Бизнес-кодекса и Маркетинг-плана, без согласия компании в письменном виде.

3.8.4. Дистрибьютор не имеет права использовать служебное положение, авторитет сторонних организаций, а также другие принудительные, неэтичные способы для реализации продукции ТОО «Global Trend Company» и привлечения новых людей в бизнес.

3.8.5. Недопустимо в любой форме изменять цены, характеристики, качество, свойства, эффективность, состав, место производства, способы применения продукции - ТОО «Global Trend Company» или же распространять подобную информацию.

3.8.6. Дистрибьютор не имеет права распространять ложную информацию о существовании в бизнесе каких-либо высоких покровителей, полученном признании, успехах, деталях, а также назначении, достоинствах продукции ТОО «Global Trend Company»

3.8.7. Дистрибьютору запрещается фальсифицировать продукцию и пропагандировать услуги и возможности, которые ТОО «Global Trend Company» не предоставляет.

3.8.8. Дистрибьютор не может использовать дистрибьюторскую сеть ТОО «Global Trend Company» для реализации продукции и оказания услуг, не принадлежащих ТОО «Global Trend Company» или не разрешенных для продажи через сеть компании (например, страховые полисы, недвижимость, инвестиции и т.д.).

3.8.9. Дистрибьютор не имеет права самовольно регистрировать и создавать имеющий отношение к бизнесу в ТОО «Global Trend Company» сайт, использовать его в целях распространения различной информации о продукции и бизнесе ТОО «Global Trend Company» без письменного разрешения ТОО «Global Trend Company».

3.8.10. Дистрибьютор не имеет права на получение вознаграждения вне рамок Маркетинг-плана и других поощрительных программ ТОО «Global Trend Company».

3.8.11. Дистрибьютор не имеет права принижать, делать нападки и порочить компанию ТОО «Global Trend Company», ее деловую репутацию, дистрибьюторов или представителей других сфер деятельности.

3.8.12. Дистрибьюторы обязаны гарантировать единство слов и действий с ТОО «Global Trend Company» и не имеют права распространять любую негативную информацию, способную нанести вред имиджу компании.

3.8.13. Дистрибьютор не должен причинять вреда ТОО «Global Trend Company» некорректным поведением или ложными высказываниями и обязан оберегать бизнес и продукцию ТОО «Global Trend Company» от действий, способных нанести вред компании. Если в результате неправомерных действий дистрибьютора, предоставляющего ложные факты, совершающего фальсификации и т.д., кому-то будет причинен ущерб, то виновный дистрибьютор должен выплатить компенсацию потерпевшей стороне и ТОО «Global Trend Company», оплатить материальные убытки, компенсировать моральный вред и прочие потери, включая оплату судебных издержек.

3.8.14. Не разрешается принимать участие в интервью или писать репортажи в любые средства массовой информации от имени ТОО «Global Trend Company» без согласования с компанией.

3.8.15. Дистрибьютор не должен:

3.8.15.1. Представлять свои отношения с ТОО «Global Trend Company» иначе, чем отношения с независимым дистрибьютором, в любой форме заявлять, что являются внештатными сотрудниками, менеджерами, биржевыми маклерами, представителями, посредниками, должностными лицами ТОО «Global Trend Company» или какой-либо другой структуры, имеющей отношение к ТОО «Global Trend Company»

3.8.15.2. В какой-либо форме допускать высказывания, содержащие клевету или угрозы в адрес ТОО «Global Trend Company» и ее должностных лиц.

3.8.16. В любое время и в любом месте дистрибьюторам запрещается совмещение занятия бизнесом в ТОО «Global Trend Company» с проведением каких-либо политических или религиозных мероприятий, а также запрещаются действия, направленные на создание культа личности, организацию «братств», ассоциаций и тому подобная деятельность.

3.8.17. Дистрибьютор должен принимать участие в мероприятиях, предусмотренных компанией (например, торжественные конференции, BBS, OPP и другие важные события). Если дистрибьютор является номинантом на награждение, он должен обязательно присутствовать на данном мероприятии, в противном случае компания оставляет за собой право не награждать данного дистрибьютора.

3.8.18. Дистрибьютор не имеет права своему рекомендателю, а также всей вышестоящей спонсорской линии запрещать консультировать, поддерживать связь со всеми членами своей нижестоящей дистрибьюторской сети.

3.8.19. Дистрибьюторы ТОО «Global Trend Company» обязаны соблюдать этические нормы поведения и сохранять дружественные отношения со всеми параллельными ветками.

3.8.20. Дистрибьюторы не должны заводить служебные романы. Обязаны соблюдать деловой имидж, положительную репутацию, так как подписав Дистрибьюторское соглашение становятся лицом бренда компании.

3.8.21. Дистрибьюторы, получившие почетные звания, обязаны принимать участие в важных мероприятиях ТОО «Global Trend Company»

3.9. Ответственность рекомендателя (спонсора).

3.9.1. Дистрибьютор, прежде чем оформить рекомендацию для вступления в ряды дистрибьюторов, обязан правдиво и полно разъяснить рекомендованному лицу содержание Маркетинг-плана, Бизнес-кодекса. В процессе разъяснения нельзя допускать распространение информации ложного характера, утаивания и введения в заблуждение. И лишь затем можно предложить рекомендованному лицу заполнить регистрационную форму и подписать Дистрибьюторское соглашение. В ходе разъяснительной беседы в первую очередь следует сделать упор на следующие темы:

- Дистрибьюторское соглашение, подписание которого означает приобретение статуса дистрибьютора;
- Маркетинг-план;
- Бизнес-кодекс;
- обязанности и ответственность дистрибьютора;
- система вознаграждения и имеющийся промоушен;
- ассортимент, цены, свойства и противопоказания, качество, сфера применения продукции ТОО «Global Trend Company»;
- важность присутствия дистрибьютора на различных мероприятиях компании;
- процедура апгрейда или подтверждения ID-номера дистрибьютора, Дистрибьюторского соглашения с компанией;
- процедура и порядок выхода дистрибьютора из бизнеса в ТОО «Global Trend Company».

3.9.2. Необходимо выяснить, занималось ли ранее рекомендованное лицо или его супруг(а) бизнесом в ТОО «Global Trend Company». Если рекомендованное лицо или его супруг(а) ранее занимались бизнесом в ТОО «Global Trend Company», рекомендатель (спонсор) обязан определить, соблюден ли шестимесячный период бездействия после аннулирования ID-номера у кандидата в дистрибьюторы, и лишь после этого оформлять рекомендацию.

3.9.3. Рекомендатель (спонсор) обязан соблюдать следующий порядок:

3.9.3.1. Рекомендатель (спонсор) должен периодически мотивировать и воодушевлять рекомендованного им дистрибьютора, проводить консультации по профессиональному ведению бизнеса. Рекомендатель (спонсор) должен поддерживать связь со всеми членами своей дистрибьюторской сети и в любое время решать их вопросы и сглаживать возможные конфликты,

3.9.3.2. В соответствии с положениями Бизнес-кодекса и Маркетинг-плана рекомендатель (спонсор) должен консультировать и обеспечивать полное понимание и соблюдение вышеуказанных правил дистрибьюторами своей сети.

3.9.3.3. Рекомендатель (спонсор) должен контролировать дистрибьюторов своей сети, в том числе нацеливать на добросовестное ведение и развитие своего бизнеса, предоставление высококачественного обслуживания.

3.9.4. При любых обстоятельствах дистрибьютор не должен прямым или косвенным образом подстрекать и провоцировать других дистрибьюторов покидать рекомендовавшего их спонсора-рекомендателя или переходить в другую сеть дистрибьютора.

3.9.5 ТОО «Global Trend Company» делает все возможное, чтобы поддержать целостность сети дистрибьютора, и отказывает в приеме любых заявлений о перемене рекомендателя (спонсора).

3.9.6. Вся спонсорская линия дистрибьютора и вышестоящие наставники по бинару обязаны способствовать успешному развитию нижестоящей сети.

3.10. Ответственность дистрибьюторов с высокими квалификациями.

3.10.1 Дистрибьютор, достигший, высокой квалификации кроме ответственности за выполнение функций рекомендателя, наставника и дистрибьютора, также должен выполнять следующие обязанности:

3.10.1.1. Подавать личный пример дистрибьюторам своей сети, строго соблюдать Бизнес-кодекс и Маркетинг-план, поправки и изменения к ним.

3.10.1.2. Консультировать дистрибьюторов своей сети, проживающих в разных регионах, оказывать им содействие в участии в собраниях и конференциях по развитию бизнеса ТОО «Global Trend Company».

3.10.1.3. Доносить до дистрибьютора своей сети важную информацию: о промо-акциях, о дополнительных мотивационных программах, о целях, времени, мест проведения мероприятий о продукции, тренингах по продажам и о других мероприятиях, организованных для развития бизнеса ТОО «Global Trend Company»

3.10.2. Активно работать со своими сетями и воспитывать стремление к повышению квалификации (статуса).

3.10.2.1. Не реже 1 раза в 2 месяца заниматься консультационной работой в своих региональных сетях Расходы, связанные с этим, покрываются за счет собственных средств дистрибьютора.

3.10.2.2. Активно организовывать мероприятия и содействовать продвижению продукции.

3.10.2.3. Оказывать ТОО «Global Trend Company» и собственной сети помощь в организации мероприятий BBS, ОРР, консультаций и др.).

3.10.2.4. Активно претворять в жизнь стратегию и политику ведения бизнеса компании, расширять рынки на территории Казахстана.

3.10.3. Если дистрибьюторы с высокими квалификациями заметили действия других дистрибьюторов в их сети, направленные на причинение вреда коммерческим интересам компании, либо распространение информации, наносящей вред позитивному имиджу компании, то на первом этапе они осуществляют меры, по нейтрализации таких действий на уровне своей сети и одновременно докладывают об этом руководству ТОО «Global Trend Company».

3.10.4. В случае неисполнения вышеперечисленных обязательств дистрибьюторами высоких квалификаций компания имеет право применить меры воздействия в соответствии с правилами компании.

4. Ответственность за нарушения правил, осуществление надзора и меры по исправлению выявленных нарушений

4.1. Ответственность за нарушения правил дистрибьюторами.

4.1.1. К дистрибьюторам, нарушившим правила Бизнес-кодекса, после проверки и подтверждения факта нарушения применяются меры гражданско-правовой ответственности, ТОО «Global Trend Company» имеет право выбора способа предания гласности (не имеется ввиду огласка персональных данных, а именно ИИН № удостоверения личности): официальное извещение уведомление и т.п. В этих целях ТОО «Global Trend Company» может использовать официальный интернет-сайт ТОО «Global Trend Company», внутренние печатные издания, электронную почту, объявления на мероприятиях и другие подобные каналы. В обнародованном объявлении могут содержаться фамилия и имя дистрибьютора, нарушившего правила компании, его ID-номер, статус, факты нарушения правил санкций и тому подобная информация.

4.1.3. В случае получения дистрибьютором вознаграждения от компании путем, не совместимым с правилами ТОО «Global Trend Company» компания выполняет перерасчет и оставляет за собой право: на удержание в размере ранее выплаченных средств, аннулирование вознаграждений, иных поощрений, как данного дистрибьютора, так и связанных с ним других дистрибьюторов.

4.1.4. Система мер гражданско-правовой ответственности в отношении дистрибьютора, допустившего нарушение правил компании, определяется в зависимости от обстоятельств дела, связанного с нарушением правил, его последствий. Мера ответственности определяется существующей системой.

Для дистрибьютора, допустившего свыше двух нарушений правил компании, избирается высшая мера ответственности.

4.1.5. Уровни системы и мера ответственности:

Компания может применить любую из ниже перечисленных видов меры ответственности по отношению к нарушившему Бизнес Кодекс дистрибьютору: предупреждение устное либо письменное, постановка на вид, публикация в чатах, лишение права участия в мероприятиях, а также штраф в размере 100 % вознаграждения за 1-12 недель (начиная с недели, в котором компания приняла решение о применении мер ответственности); лишение данного дистрибьютора его статуса дистрибьютора и штраф в размере денежных средств, начисленных в текущем периоде действия статуса дистрибьютора. В отношении лиц, активно вовлекающих дистрибьюторов компании «Global Trend Company» участвовать в других проектах и сетевых компаниях применяются самые жесткие меры, а именно лишение статуса дистрибьютора компании «Global Trend Company» с прекращением начислений и выплат доходов, образующихся от оборота сети данного дистрибьютора. Решение принимается компанией в одностороннем порядке.

4.1.6. В период рассмотрения спора в отношении дистрибьютора, вина которого еще не доказана, ТОО «Global Trend Company» имеет право отказать в приеме ходатайств (заявлений) данного дистрибьютора (не относящихся к делу) до завершения рассмотрения спора по существу и применения мер гражданско-правовой ответственности.

4.1.7. Виновного дистрибьютора ТОО «Global Trend Company» может, в одностороннем порядке, лишить права на участие в мероприятиях, вознаграждений и иных поощрений.

4.1.8. Если рассмотрение спора входит в компетенцию соответствующих органов РК, ТОО «Global Trend Company» определяет меру ответственности, учитывая решение компетентного органа.

4.1.9. Случаи, когда ТОО «Global Trend Company» не расследует дела дистрибьюторов, нарушивших правила маркетинговой деятельности ТОО «Global Trend Company», не являющиеся основанием для оправдания нарушений подобного рода другими дистрибьюторами и не могут служить препятствием для привлечения их к ответственности.

4.2. Процедура применения мер ответственности.

4.2.1. В целях защиты своих законных прав дистрибьютор может подать жалобу в ТОО «Global Trend Company» в течение 1 месяца с момента их нарушения.

4.2.2. По истечении срока давности подачи жалобы ТОО «Global Trend Company» имеет право отказать в ее рассмотрении.

4.2.3. Подавая жалобу, дистрибьютору следует оформить заявление, предоставить письменные материалы для рассмотрения спора в ТОО «Global Trend Company», включающие в себя также оригинал (для обозрения) и копию удостоверения личности заявителя.

4.2.4. Дистрибьютор может подать жалобу непосредственно в администрацию ТОО «Global Trend Company» После подачи жалобы дистрибьютору рекомендуется не выезжать за пределы РК, поддерживать связь с компанией и по мере необходимости предоставлять Соответствующие дополнительные материалы.

4.2.5. После получения и принятия жалобы дистрибьютора о нарушении его прав иными дистрибьюторами, заявитель и предполагаемый нарушитель должны активно содействовать компании в рассмотрении спора. Компания проверяет состояние подготовленности вопроса к разбирательству и, если сочтет это необходимым, принимает дополнительные меры по подготовке, в частности, истребует письменное объяснение, доказательства и другие дополнительные документы от дистрибьютора.

4.2.6. Под руководством ТОО «Global Trend Company», для урегулирования споров создается согласительная комиссия в состав, которой входят: руководство компании, спонсор, этическая комиссия из числа лидеров и виновник разбирательства. Согласительная комиссия ТОО «Global Trend Company» проводит урегулирование спора и уведомляет о принятом решении заявителя жалобы и нарушителя.

4.2.7. Дистрибьютор в течение 10 рабочих дней со дня получения решения по делу может выступить с ходатайством о пересмотре дела, одновременно предоставив дополнительные материалы в качестве доказательства. Если дистрибьютор пропустит данный срок - это будет означать его согласие с вынесенным решением.

4.2.8. Согласительная комиссия, комиссии различных уровней по рассмотрению споров (после получения ходатайства дистрибьютора о пересмотре дела и предоставления им новых доказательств)

окончательно разрешают дело и выносят окончательное решение, которое обжалованию не подлежит.

4.2.9. Публикация решений компании о применении мер ответственности к дистрибьютору в чатах или на официальном сайте считается доведенной до сведения нарушителя.

4.3. Осуществление надзора и меры по исправлению выявленных нарушений.

4.3.1. Если ТОО «Global Trend Company» считает, что один или несколько дистрибьюторов в какой-либо дистрибьюторской сети искажают содержание Маркетинг-плана или серьезным образом нарушают положения Бизнес-кодекса, то компания имеет право осуществить надзор и применить ко всем или некоторым дистрибьюторам данной сети (в случае установления факта нарушения) меры ответственности, а также меры по исправлению выявленных нарушений.

4.3.2. ТОО «Global Trend Company» уведомляет дистрибьютора о причинах осуществления надзора и применения мер ответственности по отношению к нему перед принятием вышеупомянутых мер.

4.3.3. Дистрибьютор, по отношению к которому применились меры ответственности, а также надзор, должен повторно основательно изучить Маркетинг-план и Бизнес-кодекс, под руководством и контролем спонсорской линии.

4.3.4. Если дистрибьютор или соответствующий наставник пренебрегает или без весомых оснований не может принять меры по исправлению выявленных нарушений в установленный срок, ТОО «Global Trend Company» имеет право в дальнейшем осуществить надзор и применить меры ответственности по отношению к нему.