

БИЗНЕС-КОДЕКС
Дистрибьютора «Глобал Тренд»

Содержание:

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

Предисловие

1. Данный Бизнес-кодекс официально действует в ООО «Глобал Тренд», а также на всех рынках, где присутствует ТМ «GLOBAL TREND» с «_____» _____ 2024 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 Российской Федерации, положения Бизнес-кодекса должны быть приведены в соответствие с законодательством Российской Федерации.

3. ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» и опубликования на сайте Компании.

1. Определение терминов

В соглашениях, подписанных дистрибьюторами с ООО «Глобал Тренд» ТМ «GLOBAL TREND», а также во всех печатных и прочих материалах компании, если только не будет иного толкования, нижеприведенные документы и термины подлежат следующему толкованию.

ООО «Глобал Тренд» или Компания

Под ООО «Глобал Тренд» - Компанией подразумевается юридическое лицо, учрежденное в соответствии с законодательством Российской Федерации, Юридический адрес: Российская Федерация, город Москва, ул. Ленинская Слобода дом 26, оф. IV118, г.

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

«Рекомендатель» - любой дистрибьютор, который рекомендует другому лицу участвовать в партнерской программе «Глобал Тренд». Рекомендатель обязан своевременно оформить, подписывать, передавать в ООО «Глобал Тренд» все документы, которые оформляются в рамках договорных взаимоотношений дистрибьютора с ООО «Глобал Тренд», а также осуществлять контроль за выполнением данных обязательств вновь привлеченными и уже действующим дистрибьюторами.

«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 ООО «Глобал Тренд»

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

«Бизнес-кодекс» дистрибьютора ООО «Глобал Тренд»

«Бизнес-кодекс» дистрибьютора ООО «Глобал Тренд» (далее – **Бизнес-кодекс или Кодекс**) - свод норм и правил ведения бизнеса дистрибьюторами. Кодекс 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 ООО «Глобал Тренд»

Партнерская программа ООО «Глобал Тренд» включает в себя «Маркетинг-план» ООО «Глобал Тренд» и «Бизнес-кодекс» дистрибьютора ООО «Глобал Тренд», 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 «Глобал Тренд», и оплачивает агентский сбор.

«Продукция « ГТС»

- товары и сопутствующие печатные, аудио-видеоматериалы, реализуемые ООО «Глобал Тренд».

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 само лично не пригласило данного потенциального дистрибьютора, но пытается стать ему рекомендуемым спонсором.

Перепописка – это повторное подписание контракта с действующим партнером компании, (в другую структуру, под другого рекомендателя) являющееся грубым нарушением бизнес-кодекса. Перепописка строго наказуема.

Регистрация в системе третьего (подставного) лица, с целью дальнейших манипуляций расценивается также перепопиской. Администрация компании оставляет за собой право расследования подобных ситуаций и принятия мер пресечения вплоть до лишения статуса дистрибьютора и аннулировании ID номеров перепописавшегося партнёра и того рекомендателя, который перепописал действующего партнёра из другой структуры. Аннулирование ID номеров при подобных грубых нарушениях компания производит без предупреждений, в одностороннем порядке.

Этическая коллегия – это уполномоченный коллегиальный орган в нечетном количестве, назначаемый руководством компании из числа лидеров компании на срок шесть месяцев (либо на усмотрение компании), которые совместно с руководством и администрацией компании рассматривают все поступающие заявления о нарушениях бизнес – кодекса, дистрибьюторского соглашения, уполномоченные на совместном собрании рассматривать и принимать решения по поступившим обращениям (жалобам).

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 ООО «Глобал Тренд» возможностями.

2.1.2. Лица, в соответствии с законодательством Российской Федерации 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 соответствующие условиям пунктов 2.1.1., 2.1.2 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, степень 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 ООО «Глобал Тренд» имеет право в одностороннем порядке аннулировать ID-номер данного дистрибьютора, прекратить начисления и выплату вознаграждений или применить другую меру ответственности в соответствии с правилами Компании.

2.1.6. ООО «Глобал Тренд» оставляет за собой право в одностороннем порядке принимать в ряды дистрибьюторов или отказывать без объяснения причин любому лицу, подавшему Заявление/Соглашение.

2.1.7. Срок действия Дистрибьюторского соглашения:

2.1.7.1. Срок действия Дистрибьюторского соглашения - неограниченный. Прекращение Договора Дистрибьютора происходит в случаях, оговоренных в данном Бизнес-Кодексе либо по мере выполнения условий Маркетинг-плана.

2.1.7.2. ООО «Глобал Тренд» оставляет за собой, 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. Заявитель должен обязательно приобрести Входной пакет.

2.2.3. Заявитель должен заполнить регистрационную форму и подписать Дистрибьюторское соглашение электронное либо передать на регистрацию в офис ООО «Глобал Тренд» подписанное им дистрибьюторское соглашение. После присвоения ID-номера заявителю присваивается статус Дистрибьютора.

2.2.4. Заявитель должен предоставить о себе 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 ООО «Глобал Тренд», используя один ID-номер, то он/она должен(на) получить на это письменное согласие второго супруга и подать об этом письменное заявление в ООО «Глобал Тренд». 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 в личном Заявлении/Соглашении. Поскольку оба супруга взяли на себя обязательства по статусу Дистрибьютора, то в целях содействия развитию бизнеса ООО «Глобал Тренд» они пользуются всеми 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 прежние ID-номера 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 ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» с заявлением о получении ID-номера умершего дистрибьютора. ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» рассматривает данный статус вышедшим из бизнеса и его ID-номер переходит к Компании.

2.4.5. В случае утраты трудовой активности, дееспособности либо достижения пенсионного возраста ООО «Глобал Тренд» разрешает передавать ID-номер правопреемнику из числа родственников первой линии родства. (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, при условии, что данные ID номера (имеющийся и наследуемый) находятся в отношениях прямого подчинения и правопреемник не состоит в других сетевых компаниях и не участвует в их деятельности. Компания на своё усмотрение имеет право отказать в переоформлении и наследовании ID номера без объяснения причин.

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

2.4.6.*Также если в ходе рассмотрения заявления о переоформлении (наследовании) ID-номера будут обнаружены некорректные действия дистрибьютора, например: имея ID номер в одной структуре, **дистрибьютор** подписывает третье (подставное) лицо под другого рекомендателя в другую структуру (к примеру своего родственника), с целью дальнейшего переоформления данного ID номера в другой структуре на себя или своего близкого родственника (тем самым использует обходной путь перехода в другую структуру), при выяснении данных нарушений, компания вправе принять меры пресечения подобных действий вплоть до аннулирования (терминации) всех ID номеров (в том числе третьих, подставных лиц) в старой и новой структуре без объяснения причин. Данные действия компания интерпретирует как скрытую переподписку (переход в другую структуру). По правилам бизнес-кодекса, переподписка строго наказуема как для самого дистрибьютора, так и для рекомендателя, переподписавшего его.

Примечание: после подачи заявления дистрибьютор обязан дождаться ответа от администрации компании и не предпринимать никаких действий.

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

2.5.1. Лишение статуса Дистрибьютора означает, что ООО «Глобал Тренд» прекращает договорные отношения с данным дистрибьютором. Со дня получения Дистрибьютором письменного уведомления ООО «Глобал Тренд» 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, ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» 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 или с использованием технических средств связи (мессенджер, смс, электронная почта и т.д.) уведомлении ООО «Глобал Тренд».

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. ООО «Глобал Тренд» имеет право прекратить действие Договора с нарушителем. В этом случае структура его сети не изменяется, а владельцем номера становится ООО «Глобал Тренд».

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 случае, если ООО «Глобал Тренд» лишает Дистрибьютора статуса, повторная подача Дистрибьюторского соглашения возможна в сроки не ранее, чем через 12 месяцев.

3. Права и обязанности, ответственность дистрибьютора

3.1. Права дистрибьютора.

Дистрибьютор имеет право:

3.1.1. Приобретать и использовать продукцию ООО «Глобал Тренд».

- 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 ООО «Глобал Тренд».
- 3.1.5. Принимать участие в мероприятиях ООО «Глобал Тренд».

3.2. Соблюдение законов Российской Федерации.

Дистрибьютор обязан соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе самостоятельно уплачивать все налоги, сборы. Не следует заниматься какой-либо деятельностью, которая в соответствии с законодательством Российской Федерации считается мошенничеством или незаконной деятельностью, или принимать участие в любых мероприятиях, способных подорвать репутацию ООО «Глобал Тренд».

3.3. Правила ведения бизнеса ООО «Глобал Тренд»

3.3.1. Дистрибьютор, используя возможность ведения бизнеса, предоставляемую ООО «Глобал Тренд», не является штатным сотрудником ООО «Глобал Тренд». Он обязан ясно обозначать свой статус дистрибьютора. Дистрибьютор должен соблюдать положения Бизнес-кодекса, Маркетинг-плана и иные правила, установленные ООО «Глобал Тренд».

3.3.2. Дистрибьюторам строго запрещен импорт/экспорт какой-либо продукции ООО «Глобал Тренд» в коммерческих целях, включая перемещение по территориям других государств-членов Таможенного союза.

3.4. Соблюдение правил закупки и реализации продукции ООО «Глобал Тренд» и гарантия качества обслуживания потребителей.

3.4.1. Дистрибьютор должен заказывать продукцию непосредственно в компании ООО «Глобал Тренд» или в его коммерческих представительствах.

3.4.2. Дистрибьюторы обязаны продавать продукцию по ценам, установленным ООО «Глобал Тренд» и указанным 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 ООО «Глобал Тренд», а также при ознакомлении потребителей со свойствами, способами применения продукции и противопоказаниями к её употреблению дистрибьюторы обязаны руководствоваться исключительно информацией, предоставляемой ООО «Глобал Тренд».

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 ООО «Глобал Тренд», являются собственностью ООО «Глобал Тренд». Дистрибьюторы или другие лица не имеют права изготавливать, распространять, перепечатывать или снимать копии с материалов без письменного согласия ООО «Глобал Тренд». В противном случае дистрибьюторы или другие лица несут полную ответственность за несанкционированное использование материалов, включая возмещение всех причиненных Компании убытков. ООО «Глобал Тренд» также оставляет за собой право обратиться в суд, за защитой своих нарушенных прав.

3.5.2. Дистрибьюторы могут использовать для развития бизнеса в ООО «Глобал Тренд» только тексты, аудио- и видеоматериалы, изготовленные ООО «Глобал Тренд».

3.5.3. Дистрибьюторы имеют право делать аудиовидеозаписи 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 ООО «Глобал Тренд». 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 ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» связаны с трудоустройством.

3.6.2.2. Рекламирывать возможности бизнеса ООО «Глобал Тренд», как деловое взаимоотношение с физическим лицом, компанией или организацией, отличной от предлагаемой ТОО «Glob@l Plus».

3.6.2.3. Прямо или косвенно говорить о том, что бизнес ООО «Глобал Тренд», дистрибьютор или продукция являются частью какого-либо другого бизнеса, отличного от бизнеса ООО «Глобал Тренд», 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 ООО «Глобал Тренд» в соответствии с Маркетинг-Планом.

3.6.2.5. Утверждать, что возможности бизнеса ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд»

3.7.1. Если дистрибьютор в процессе своей деятельности хочет использовать фирменное наименование ООО «Глобал Тренд» логотип и товарные знаки, то он должен получить разрешение ООО «Глобал Тренд».

3.7.2. Дистрибьютор обязан знать, что права на использование торговой марки ООО «Глобал Тренд», значков, эмблем и логотипа, а также дизайн, оформление книг, аудио- и видеоматериалы, положения Маркетинг-плана и продукция ООО «Глобал Тренд» принадлежат исключительно ООО «Глобал Тренд».

3.7.3. Дистрибьютору запрещается предпринимать следующие действия в отношении наименования ООО «Глобал Тренд» и его торговых марок:

3.7.3.1. Производить или получать из каких-либо источников вне компании ООО «Глобал Тренд», 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 ООО «Глобал Тренд».

3.7.3.3. Самовольно размещать в каких-либо средствах массовой информации (печатном, электронном виде, на телевидении, радио и т.д.) рекламу бизнеса или продукции ООО «Глобал Тренд» или использовать другие формы рекламы, при которых отсутствует личный контакт с потенциальным потребителем.

3.7.3.4. Использовать «Глобал Тренд» или ТМ «GLOBAL TREND», Глобал Тренд, Глобал Тренд, GTC 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 ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» дистрибьютор должен руководствоваться законодательством Российской Федерации и требованиями ООО «Глобал Тренд».

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 ООО «Глобал Тренд» 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 - ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд».

3.8.7. Дистрибьютору запрещается фальсифицировать продукцию и пропагандировать услуги и возможности, которые ООО «Глобал Тренд» не предоставляет.

3.8.8. Дистрибьютор не может использовать дистрибьюторскую сеть ООО «Глобал Тренд» для реализации продукции и оказания услуг, не принадлежащих ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» сайт, использовать его в целях распространения различной информации о продукции и бизнесе ООО «Глобал Тренд» без письменного разрешения Компании.

3.8.10. Дистрибьютор не имеет права на получение вознаграждения вне рамок Маркетинг-плана и других поощрительных программ ООО «Глобал Тренд».

3.8.11. Дистрибьютор не имеет права принижать, делать нападки и порочить компанию ООО «Глобал Тренд», ее деловую репутацию, дистрибьюторов или представителей других сфер деятельности.

3.8.12. Дистрибьюторы обязаны гарантировать единство слов и действий с ООО «Глобал Тренд» и не имеют права распространять любую негативную информацию, способную нанести вред имиджу Компании.

3.8.13. Дистрибьютор не должен причинять вред ООО «Глобал Тренд» некорректным поведением или ложными высказываниями и обязан оберегать бизнес и продукцию ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд», 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 ООО «Глобал Тренд» без согласования с Компанией.

3.8.15. Дистрибьютор не должен:

3.8.15.1. Представлять свои отношения с ООО «Глобал Тренд» иначе, чем отношения с независимым дистрибьютором, в любой форме заявлять, что является внештатным сотрудником, менеджером, биржевым маклером, представителем, посредником, должностным лицом ООО «Глобал Тренд» или какой-либо другой структуры, имеющей отношение к ООО «Глобал Тренд».

3.8.15.2. В какой-либо форме допускать высказывания, содержащие клевету или угрозы в адрес ООО «Глобал Тренд» и ее должностных лиц.

3.8.16. В любое время и в любом месте Дистрибьюторам запрещается совмещение занятия бизнесом в ООО «Глобал Тренд» с проведением каких-либо политических, религиозных и иных мероприятий, а также запрещаются действия, направленные на создание культа личности, организацию «братства», ассоциаций и тому подобная деятельность.

3.8.17. Дистрибьютор должен принимать участие в мероприятиях, предусмотренных Компанией (например, торжественные конференции, BBS, ОРР 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 ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд».

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 запрещается допускать распространение информации ложного характера, утаивание и введение 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 ООО «Глобал Тренд»;

- 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 ООО «Глобал Тренд».

3.9.2. Необходимо выяснить, занималось ли ранее рекомендованное лицо или его супруг(а) бизнесом в ООО «Глобал Тренд». Если рекомендованное лицо или его супруг(а) ранее занимались бизнесом в ООО «Глобал Тренд», 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 Рекомендателя (спонсора) или переходить в другую сеть дистрибьютора.

3.9.5. ООО «Глобал Тренд» делает все возможное, чтобы поддержать целостность сети дистрибьютора, и отказывает в приеме любых заявлений о смене 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 ООО «Глобал Тренд».

3.10.1.3. Доносить до дистрибьютора своей сети важную информацию: о промо-акциях, о дополнительных мотивационных программах, о целях, времени, месте проведения мероприятий, о продукции, тренингах по продажам и о других мероприятиях, организованных для развития бизнеса ООО «Глобал Тренд».

3.10.2. Активно работать с дистрибьюторами, 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 ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд».

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. ООО «Глобал Тренд» имеет право выбора способа предания гласности факта (не имеется ввиду огласка персональных данных, а именно ИНН № удостоверение личности): официальное извещение, уведомление и т.п. В этих целях ООО «Глобал Тренд» может использовать официальный Интернет-ресурс ООО «Глобал Тренд», 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.

4.1.2. В случае получения Дистрибьютором вознаграждения от Компании путем, не совместимым с правилами ООО «Глобал Тренд», 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.

4.1.3. 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.

4.1.4. Уровни системы и мера ответственности:

Компания может применить любой из нижеперечисленных видов мер 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 которой 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 «Глобал Тренд» участвовать в других проектах и сетевых компаниях, применяются самые жесткие меры, а именно лишение статуса дистрибьютора компании «Глобал Тренд» с прекращением начислений и выплат доходов, образующихся от оборота сети данного Дистрибьютора. Решение принимается Компанией в одностороннем порядке.

4.1.5. В период рассмотрения спора в отношении Дистрибьютора, вина которого еще не доказана, ООО «Глобал Тренд» 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.

4.1.6. Виновного Дистрибьютора ООО «Глобал Тренд» может в одностороннем порядке лишить права на участие в мероприятиях, в получении вознаграждений и иных поощрений.

4.1.7. Если рассмотрение спора входит в компетенцию соответствующих органов Российской Федерации, ООО «Глобал Тренд» определяет меру ответственности, учитывая решение компетентного органа.

4.1.8. Случаи, когда ООО «Глобал Тренд» не расследует дела дистрибьюторов, нарушивших правила маркетинговой деятельности Компании, не являются основанием для оправдания нарушений подобного рода другими дистрибьюторами и не могут служить препятствием их ответственности.

4.2. Процедура применения мер ответственности.

4.2.1. В целях защиты своих законных прав Дистрибьютор может подать жалобу в ООО «Глобал Тренд» в течение 1 месяца с момента их нарушения.

4.2.2. По истечении срока давности подачи жалобы ООО «Глобал Тренд» имеет право отказать в ее рассмотрении.

4.2.3. Подавая жалобу, Дистрибьютору следует оформить заявление, предоставить письменные материалы для рассмотрения спора в ООО «Глобал Тренд», включающие в себя также оригинал (для обозрения) и копию удостоверения личности заявителя.

4.2.4. Дистрибьютор может подать жалобу непосредственно в администрацию ООО «Глобал Тренд». После подачи жалобы (обращения) Дистрибьютору рекомендуется 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 ООО «Глобал Тренд» для урегулирования споров создается согласительная комиссия, в состав которой входят: руководство компании, спонсор, этическая коллегия из числа лидеров и виновник разбирательства. Этическая коллегия ООО «Глобал Тренд» 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 ООО «Глобал Тренд» 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. ООО «Глобал Тренд» 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 и 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, ООО «Глобал Тренд» имеет право в дальнейшем осуществить надзор и применить меры ответственности по отношению к нему.