

ENAGIC

ООО «Энаджик»

Правила ведения бизнеса

Введены в действие с 1 января 2024 года

Настоящий документ отменяет все предыдущие издания.

**ООО «Энаджик»
Правила ведения бизнеса**

1. Компания, Основные принципы и порядок. Общество с ограниченной ответственностью «Энаджик Рус» (сокращенное наименование: ООО «Энаджик»), далее по тексту «Компания», занимается непосредственным сбытом Продукции для здоровья и прочих потребительских товаров и услуг покупателям через независимых Агентов. Основные правила, принципы и порядок ведения бизнеса, приведенные в настоящем документе, применяются ко всем независимым Агентам Компании.

2. Характеристика и задачи Агента. Агент – лицо, заполнившее форму заявления, признанное Компанией в качестве Агента и заключившее Агентский договор с Компанией. По приглашению (при спонсорстве) другого Агента, новый Агент допускается в торговую организацию Компании после того, как его Заявка будет принята и одобрена Компанией. Компания сохраняет за собой право признавать либо отклонять кого-либо в качестве Агента. После принятия Агенту будет сообщён идентификационный номер. Вступительный взнос не требуется. Агент должен приобрести комплект форм, информационные буклеты и прочие материалы и продукцию, необходимые для ведения и развития бизнеса (начальный комплект).

Агент может являться физическим или юридическим лицом.

Агент - физическое лицо является дееспособным лицом (в понимании Гражданского законодательства Российской Федерации), не моложе восемнадцати (18) лет, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя в Российской Федерации, либо имеющим разрешение на ведение предпринимательской деятельности, выданное компетентным органом иностранного государства. В целях подтверждения данного статуса Компания вправе запросить у Агента копию свидетельства о постановке на учёт в качестве индивидуального предпринимателя либо копию вышеуказанного разрешения, заверенную в порядке, установленным законодательством.

Агент - юридическое лицо, являющееся резидентом, должно быть зарегистрировано надлежащим образом на территории Российской Федерации. В целях подтверждения данного обстоятельства Компания вправе запросить у Агента копии регистрационных и учредительных документов. Агент – юридическое лицо, являющееся нерезидентом Российской Федерации, но осуществляющее предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, имеет все необходимые и надлежащим образом заверенные документы для осуществления такой предпринимательской деятельности. Агент - юридическое лицо действует в лице своих работников и уполномоченных представителей.

Агент самостоятельно исчисляет и уплачивает налоги с доходов, выплачиваемых ему Компанией, а также производит социальные отчисления в тех случаях, когда это предусмотрено законодательством Российской Федерации или того государства, налоговым резидентом которого Агент является. В случае если Агент - физическое лицо, либо Агент – юридическое лицо применяет упрощённый режим налогообложения в Российской Федерации, Агент обязан предоставить Компании копию документа, выданного налоговым органом, подтверждающую применение такого упрощённого режима налогообложения. Компания не выполняет никаких обязательств по удержанию и не несет ответственность за неуплату налогов независимыми Агентами.

Агенты являются независимыми торговыми представителями Компании и не рассматриваются в качестве франчайзи. Агентский договор между Компанией и её Агентом не создает трудовые отношения работодатель-работник, партнерство или совместное предприятие между Компанией и Агентом. Каждый Агент должен ограждать Компанию от любых претензий, убытков или обязательств, вытекающих из деловой практики Агента. Агенты не вправе от имени Компании заключать сделки и связывать Компанию какими-либо обязательствами по таким сделкам. Каждому Агенту рекомендовано определить время, удобное для ведения данного бизнеса, а также метод продаж при условии, что это соответствует политике и процедурам Компании.

Агент представляет и продвигает продукцию Компании, подробно информирует потенциальных покупателей о качестве, свойствах и особенностях Продукции Компании, осуществляет поиск потенциальных покупателей (потребителей), способствует заключению Компанией с покупателями договоров купли-продажи продукции, ведет учет потенциальных покупателей и предоставляет Компании соответствующий отчет после окончания каждого календарного месяца, осуществляет привлечение новых Агентов для продвижения Продукции Компании.

Программа Компании основывается на розничной продаже продукции Компанией конечному потребителю. Компания также признает, что Агенты могут изъявить желание купить продукцию либо услугу по доступной цене для их собственных либо семейных нужд. Иными словами, Компания также занимается реализацией продукции лицам, которые не планируют получать комиссию с продаж (Агентам), а приобретают продукцию для собственного пользования. Этой политикой Компании, однако, строго запрещается покупка продукции в больших количествах по не разумной цене исключительно с целью квалификации для бонусов или продвижения в маркетинговой программе. Агенты не могут составлять опись либо поручать другим лицам проведение инвентаризации.

Агенты не могут делать заявления и презентации о Компании за исключением тех, что утверждены и выданы в письменной форме самой Компанией, а именно: основные принципы и порядок и/или прочие официально опубликованные материалы и публикации.

3. Чистота передачи информации. Для успеха Компании необходимо, чтобы её Агенты и потребители, заключившие сделку с Компанией, сохраняли чистоту информации. Предполагается, что вся информация, представляемая Компанией, включая (но не ограничиваясь этим) заявления Агентов, информацию об Агентах, финансовые сделки Агента и сделки потребителей, должна быть представлена лицом или объектом, вовлеченным в данную сделку. Запрещается представление информации третьей стороне. Агент не может представлять подобную информацию от имени другого Агента, соискателя Агента или потребителя. Агент не может использовать кредитную карту или банковский счет, принадлежащий другому лицу или Агенту за исключением случаев, когда оплату такой картой разрешает компания. Данное правило распространяется на все формы представления информации, включая (но не ограничиваясь этим) режим реального времени, телефон, факс, электронную почту и т. д.

4. Ведение дела. При ведении дела Агент будет способствовать сохранению хорошей репутации продукции и услуг Компании, а также воздерживаться от всех

действий, которые могут нанести вред репутации Компании или сбыту этой продукции и услуг; агент обязуется также избегать грубых, обманчивых, вводящих в заблуждение, неэтичных и безнравственных действий и практик. Агент не будет мешать, беспокоить или подрывать деятельность других Агентов и всегда будет уважать личную жизнь другого Агента. Агент не должен унижать достоинство Компании, других Агентов, сотрудников Компании, портить имидж продукции и/или услуг Компании, рушить планы торговли и пр. Нарушение вышеуказанного правила является основанием для расторжения Агентского договора.

Агенты не покупают систему очистки воды ЭНАДЖИК для перепродажи. Агент действует в качестве получателя заказа для розничного покупателя или заказывает систему очистки воды ЭНАДЖИК для собственных нужд в качестве покупателя, который в то же время является Агентом. Системы очистки воды ЭНАДЖИК закупаются Агентами не для перепродажи. Все системы очистки воды ЭНАДЖИК продаются по установленной цене. Агент не может рекламировать продажу или продавать систему очистки воды ЭНАДЖИК по цене, отличающейся от цены, установленной Компанией. Агент не может рекламировать, предлагать или поставлять потребителю продукцию со скидкой, либо реализовывать продукцию, искусственно занижая цену на системы очистки воды ЭНАДЖИК.

5. Обеспечение спонсорской поддержки. Любой Агент, который спонсирует других Агентов, должен выполнять обязательства по добросовестному надзору, продвижению продукции, работе с конечными потребителями и подготовке спонсируемых лиц. Агенты должны иметь непрерывный контакт, поддерживать общение и согласовывать свою работу со своей подгруппой. Примерами такого надзора могут быть (но не ограничиваясь этим): письменная корреспонденция, личные встречи, контакты по телефону, голосовая почта, электронная почта, тренинги, сопровождение лиц во время тренингов Компании и т.д.

6. Ответственность за уплату налогов. Агент самостоятельно исчисляет и уплачивает налоги с доходов, выплачиваемых ему Компанией, а также производит социальные отчисления в тех случаях, когда это предусмотрено законодательством Российской Федерации или того государства, налоговым резидентом которого Агент является. Компания не выполняет никаких обязательств по удержанию и не несет ответственность за неуплату налогов независимыми Агентами.

7. Рекламирование достоверной информации. Агенты Компании не рекламируют продукцию и услуги и/или планы торговли Компании за исключением тех случаев, когда это письменно разрешено Компанией. Агенты Компании не предоставляют ложную или недостоверную информацию о Компании, продукции, о Политике Компании или о возможных способах получения дохода.

8. Торговые марки, торговые названия, реклама.

Наименование Компании и другие наименования, которые могут быть утверждены Компанией, являются собственными торговыми наименованиями и товарными знаками Компании и группы компаний ЭНАДЖИК (ENAGIC). Как таковые эти знаки имеют большое значение для Компании и предоставляются Агентам только для использования Агентами специально одобренным образом. Агенты соглашаются не рекламировать продукты или услуги Компании любым образом, кроме рекламы или

рекламных материалов, предоставленных Агентам Компанией. Агенты соглашаются не использовать какие-либо письменные, печатные, воспроизведенные или любые иные материалы для рекламы; продвижения или описания продуктов или услуг или маркетинговой программы Компании или любым иным способом, любой материал, который не защищен авторским правом и не предоставлен Компанией.

Агент как независимое лицо несет полную ответственность за все свои устные и письменные заявления, сделанные в отношении продукции, услуг и / или маркетинговых программ, которые точно не содержатся в письменном виде в данных Правилах, рекламных материалах, предоставляемых непосредственно Компанией. Агент обязуется возместить ущерб Компании и оградить ее от любой ответственности, в том числе: судебных исков, компенсаций, гонораров адвокатов, судебных издержек, потери бизнеса или претензий, которые могут быть понесены Компанией в результате несанкционированных действий Агента.

Агенты не могут использовать авторские права, конструкции, логотипы, торговые наименования, товарные знаки и т.д. без предварительного письменного разрешения Компании. Агенты не могут использовать логотип ЭНАДЖИК (ENAGIC) в маркетинговых или рекламных материалах за исключением одобренных визитных карточек. Агенты могут использовать специально разработанный для рекламных целей логотип "Enagic Independent Distributor". Этот логотип находится в свободном доступе на официальном сайте Enagic и доступен по следующей ссылке: <https://cloud.mail.ru/public/KqZP/RvMMpLFSZ> и может быть использован только Агентами Компании. Термин товарного знака Kangen Water® должен иметь соответствующую аннотацию. Кроме этого, в дополнение к общим запретам на использование товарных знаков и логотипов компании, Компания отдельно запрещает использование товарных знаков Компании или группы компаний ЭНАДЖИК (ENAGIC) или логотипов в сочетании с продажей любой продукции другой компании.

Все материалы Компании - в распечатанном виде, на пленке, выполненные с помощью звукозаписи или в Интернете - защищены авторским правом и не могут быть воспроизведены полностью или частично Агентами или любым другим лицом без разрешения Компании. Разрешение на воспроизведение любых материалов будет обсуждаться только в исключительных случаях. Таким образом, Агент не может рассчитывать на то, что разрешение будет предоставлено.

Агент не вправе производить, использовать и распространять какую-либо информацию в отношении содержания, характеристик или свойств продукции или услуг Компании, которая не была представлена непосредственно Компанией. Этот запрет включает без ограничения печатные, аудио или видео материалы.

Агент не может воспроизводить, продавать или распространять литературу, фильмы или звукозаписи, которые сходны по своему характеру с материалами воспроизведенными, опубликованными и предоставленными Компанией для своих Агентов. Также Агенту запрещается покупать, продавать или распространять материалы, не имеющие отношения к Компании, которые подразумевают или предполагают, что указанные материалы происходят от Компании.

Любые рекламные объявления или рекламные копии институциональных или товарных знаков, кроме материалов, предусмотренных в настоящих Правилах, должны

быть представлены Компании и утверждены в письменном виде Компанией до их публикации.

Вся реклама, прямая рассылка и рекламные объявления должны быть утверждены Компанией в письменном виде до момента их распространения, публикации или демонстрации. Реклама на радио, ТВ, в газетах, журналах и сайте (кроме собственного сайта Агента) строго запрещается.

Никакие утверждения о терапевтических или целебных свойствах продуктов не могут быть заявлены Агентами. В частности, ни один Агент не может заявлять, что продукция Компании предназначена для диагностики, лечения или предотвращения каких-либо болезней. Такие заявления могут быть восприняты как утверждения медицинского характера. В соответствии с политикой запрета утверждений медицинского, терапевтического или целебного характера Компания перечисляет конкретную реализацию этой политики, которая должна включать без ограничения следующее:

- 1) Агентам запрещается заявлять утверждения медицинского, терапевтического или целебного характера как в прямой, так и в косвенной форме;
- 2) Агентам запрещается использовать во всех своих маркетинговых и рекламных материалах любые описания, которые считаются утверждениями о пользе для здоровья или утверждениями медицинского характера о том, что: Kangen Water® может облегчить, вылечить, диагностировать, или предотвратить какое-либо заболевание, болезнь, недомогание или недуг.
- 3) Любое нарушение этих принципов будет служить основанием для применения ответственности, прекращения выплат и / или прекращения статуса Агента.

Продажа маркетинговых материалов и Лицензионное соглашение о товарном знаке: Все Агенты, которые планируют продавать какие-либо дополнительные продукты, включая санитарно-гигиенические и косметические средства, помимо генераторов электролиза воды, должны получить предварительное разрешение Компании. Каждый утвержденный предмет должен быть указан в Агентском договоре подзаголовком: Продажа маркетинговых материалов и Лицензионное Соглашение о товарном знаке. Производство и продажа любых маркетинговых материалов, включая DVD-диски, записанные на любых семинарах без предварительного разрешения Компании, строго запрещается при любых обстоятельствах. С Агентами, нарушившими данное условие, Агентский договор может быть расторгнут без предупреждения.

9. Политика Интернета и веб-сайта. Компания имеет официальный корпоративный сайт (<https://enagic.com.ru/>). Агентам разрешается рекламировать продукцию в Интернете с помощью утвержденной Программы Компании (обратитесь в региональный офис Компании для получения информации), которая позволяет Агентам выбрать один из эскизов главной страницы Компании, который может быть персонализирован сообщением Агента и контактной информацией Агента. Такие веб-сайты напрямую соединяются с веб-сайтом Компании, предоставляя Агенту профессиональное и утвержденное Компанией присутствие в сети Интернет. Только такие утвержденные веб-сайты могут быть использованы Агентами. Агент не может самостоятельно разрабатывать веб-сайт, в котором используются названия, логотипы, наименования продуктов и услуг Компании или группы компаний ЭНАДЖИК (ENAGIC),

а также Агент не может использовать «слепую» рекламу в Интернете с утверждением в пользу товара или дохода, которые, по сути, ассоциируются с продукцией, услугами Компании или системой вознаграждений Компании. Любое лицо, использующее название Компании или группы компаний ЭНАДЖИК (ENAGIC), их логотипы, торговые знаки, т.д., в Интернете и любом другом рекламном средстве, за исключением случаев, предусмотренных настоящими Правилами, несет ответственность, в том числе прекращение статуса Агента.

10. Запрет продажи на несанкционированных сайтах Интернета. Агенту запрещено продавать или продвигать продукцию Компании на любых Интернет-сайтах магазинов или любых Интернет-аукционах. Любое нарушение данной статьи может служить основанием для наступления ответственности, в том числе, прекращения статуса Агента.

11. Политика отказа от спама. Это конкретная политика Компании, направленная на запрет нежелательной почтовой рассылки (спама) или информации по факсимильной связи, связанной с возможностями Компании, продуктами и услугами. Компания имеет политику абсолютной нетерпимости к рассылке спама. Агенты, которые нарушают политику Компании в отношении отказа от спама могут быть привлечены к ответственности, что может повлечь за собой расторжение Агентского договора.

12. Запрет продажи Kangen Water®. Продажа бутилированной воды Kangen Water® или любой другой воды в любой форме, полученной аппаратами ЭНАДЖИК, строго запрещается. Данные продажи включают все продажи воды Kangen Water®, при которых человек получает воду в бутылках или иным образом, изготовленных с помощью аппаратов ЭНАДЖИК. Нельзя заниматься сбором пожертвований или иных сумм за дистрибуцию Kangen Water®. Сбор денег с потребителей за использование электричества или общего использования аппарата ЭНАДЖИК запрещается. Эти расходы считаются производственными расходами, и, следовательно, должны оплачиваться только Агентом. Любое нарушение данного раздела может служить основанием для прекращения статуса Агента.

Предоставление воды Kangen Water® в бутылках потенциальному покупателю разрешается; однако любая маркировка на бутылке или этикетка на бутылке строго запрещается (так как это может создать путаницу в том, что образцом воды является «бутылка» или «для продажи», вместо того, что это просто образец, предоставляемый одним человеком другому на безвозмездной основе, в нарушение государственных или местных правил в отношении «розлива» и продажи «бутилированной воды»).

13. Выставки-ярмарки. С письменного разрешения Компании продукция или услуги Компании и возможности могут демонстрироваться на выставках-ярмарках Агентами. Заявки на участие в выставках должны быть представлены Компании в письменном виде не менее чем за 2 (две) недели до проведения выставки. Письменное разрешение от Компании должно быть получено до участия в выставке. Если письменное разрешение не получено от Компании, продукция или услуги Компании и возможности являются единственными продуктами или услугами и / или возможностями, которые могут быть предложены на выставочном стенде. Только рекламные материалы Компании могут демонстрироваться или распространяться. Никто из Агентов не вправе продвигать

или рекламировать продукцию или услуги Компании или бизнес возможности на «блошиных рынках», совещаниях по обмену мнениями или распродажах во дворе.

14. Выделенная территория. Агентам не предоставляются эксклюзивные территории для маркетинговых целей; ни один Агент не должен намекать или заявлять, что он имеет эксклюзивную территорию. Не существует никаких географических ограничений по привлечению Агентов или продаже продукта на территории России или других территориях, а также любых одобренных Компанией странах, в которых компания группы ЭНАДЖИК (ENAGIC) зарегистрирована для ведения бизнеса.

15. Международная продажа. Никто из независимых Агентов не имеет права экспортировать или продавать продукцию Компании напрямую или косвенно другим лицам, которые экспортируют продукцию Компании: литературу, пособия для продажи или рекламные материалы, связанные с Компанией, продукцию или услуги, а также программу Компании в Российской Федерации или на территории РФ, в любые другие страны. Независимые Агенты, которые желают выступать спонсорами в разных странах, могут делать это только в странах, в которых Компания или компания группы ЭНАДЖИК (ENAGIC) зарегистрирована для осуществления своей деятельности, и должны полностью соблюдать Правила работы Агентов в этой стране. Любое нарушение таких правил является существенным нарушением настоящих Правил и может являться основанием для немедленного прекращения статуса Агента.

16. Добровольное расторжение Агентского договора. Агентский договор может быть расторгнут в любой момент и по любой причине Агентом после письменного уведомления Компании о своем решении расторжения за 14 календарных дней. Все расторжения принимаются и вступают в действие, как указано в уведомлении. В день вступления в силу расторжения независимый Агент теряет все привилегии и больше не имеет права на получение любых комиссионных вознаграждений, бонусов или премий. С указанной даты Агент не может рекламировать или продвигать продукцию Компании.

Нижестоящая структура аннулированного Агента автоматически передается его непосредственному руководителю по структуре. Аннулированный Агент должен ожидать шесть (6) месяцев, чтобы получить право выдвижения своей кандидатуры в качестве Агента Компании.

17. Внесение изменений в продукцию или сервисные цены. Компания вправе вносить изменения в продукцию или цены на услуги в любое время и без предварительного уведомления, а также вносить изменения в настоящие Правила.

18. Фирменная продукция Компании. Фирменная продукция Компании - это продукция для очистки воды, связанная с очисткой и корректировкой щелочного содержания. Фирменная продукция является фундаментальной в отношении укрепления торговой марки и имиджа ЭНАДЖИК. Агенты не могут продвигать или продавать продукцию сторонних компаний, схожую с фирменной продукцией Компании, а именно продукты для очистки воды с очисткой и корректировкой щелочного состава воды. Нарушение данного правила может привести к прекращению статуса Агента.

19. Запрет на рейдерство и перекрестное продвижение продукции или иных прямых продаж сетевого маркетинга (MLM) и / или бизнес возможностей. Агенты не должны прямо или косвенно продавать или навязывать продукты или услуги, не связанные с Компанией, от агентов других Компаний, а также не могут рекламировать

другим Агентам Компании возможности бизнеса в маркетинговых программах других сетевых компаний или бизнес возможности компаний. Агент Компании не должен участвовать в какой-либо вербовке или рекламной деятельности, которая агитирует или сообщает Агентам Компании о бизнес-возможностях или реализации продукции в других компаниях путем прямых продаж, самостоятельно или совместно с другими, прямым или косвенным образом. Кроме того, Агент не вправе участвовать, прямым или косвенным образом, в рейдерских захватах или подстрекательной деятельности Агентов компании с целью ведения прямых продаж или реализации бизнес возможностей других компаний. Если иное не одобрено Компанией в письменном виде, то этот запрет включает продажу или продвижение продуктов или услуг, не связанных с Компанией, на встречах, организованных для продаж и продвижения продукции Компании, набора кадров, обучения, демонстраций и т.д. Этот запрет на вмешательство, подстрекательство и рейдерство действует в течение срока действия Агентского договора и в течение 3 (трех) лет после прекращения действия Агентского договора. В течение срока действия Агентского договора и в течение трех (3) лет после его прекращения, Агент не должен прямым или косвенным образом привлекать кого-либо из Агентов Компании к осуществлению бизнеса в других компаниях, занимающихся прямыми продажам или компаниях сетевого маркетинга, а также не подстрекать прямым или косвенным образом Агентов Компании покупать услуги или товары, или любым иным способом вмешиваться в договорные отношения между Компанией и ее Агентами.

В течение трех (3) лет после продажи или передачи Агент обязуется, что он / она не будет прямым или косвенным образом вмешиваться в деятельность Компании, либо путем вмешательства или рейдерского захвата агитировать к переходу в другую компанию сотрудников или Агентов Компании, нарушая их отношения с клиентами, агентами, представителями, Агентами, поставщиками, продавцами или производителями или иными лицами. «Вмешательство» включает без ограничения прямое или косвенное навязывание информации или вербовку кадров с целью реализации других бизнес проектов, в основе которых лежат прямые продажи продуктов или услуг. Агент, желающий продать или передать свою Агентскую структуру, должен признать и согласиться с данным положением перед совершением продажи или передачи своей Агентской структуры.

Агентам Компании нельзя принимать участие в демонстрации или продаже системы очистки воды, предлагаемой любой другой компанией.

20. Конфиденциальность. Деловые отношения Компании с ее Агентами, производителями и поставщиками являются конфиденциальными. Агент не должен контактировать прямым или косвенным образом с любым представителем любого поставщика или производителя Компании, за исключением спонсорских мероприятий Компании, на которых присутствует такой представитель по просьбе Компании. Нарушение данного правила может привести к расторжению Агентского договора.

21. Возврат продукции. Компания имеет право на отмену любого комиссионного вознаграждения, ранее уплаченного Агенту за стимулирование продаж продукта / услуги, если покупка товара / услуги будет аннулирована или отменена. Компания может аннулировать комиссионное вознаграждение путем корректировки в счет следующей оплаты комиссионного вознаграждения Агенту. В случае отсутствия комиссионного

вознаграждения для производства такой корректировки, Агент, получивший комиссионное вознаграждение, обязан возвратить комиссионное вознаграждение, уплаченное ему Компанией за "отмененную продажу", в течение 30 дней с момента уведомления Компании о необходимости возврата платежа.

22. Конфиденциальность информации о нижней структуре. Периодически Компания обязана предоставлять информацию по обработке данных и отчетности Агенту, который предоставляет информацию относительно нижестоящей Агентской структуры, покупки товаров и ассортимента продукции. Агент соглашается, что такая информация является конфиденциальной информацией для Компании и передается Агенту конфиденциально. Агент соглашается, что он не будет раскрывать такую информацию третьим лицам прямым или косвенным образом, и не будет использовать информацию, чтобы конкурировать с Компанией прямым или косвенным образом во время или после окончания срока действия Агентского договора. Агент и Компания соглашаются, что без наличия данного пункта о конфиденциальности и неразглашении, Компания не предоставила бы вышеуказанную конфиденциальную информацию Агенту.

23. Продажа или передача. Агент не может продавать, переуступать или иным образом передавать свою Агентскую деятельность, маркетинговый статус или другие агентские права без письменного заявления и утверждения Компанией. Этот пункт также применяется для передачи любой доли в структуре, которой владеет Агент, в том числе без ограничения корпорации, партнерству, трастовому фонду или иному юридическому лицу.

24. Право на изменения. Компания безоговорочно оставляет за собой право вносить изменения или поправки в цены, настоящие Правила и Коммерческую политику Компании, иные политики и правила Компании, наличие товара. После уведомления в письменной форме такие поправки автоматически включаются в качестве составной части Агентского договора между Компанией и Агентом. Сообщение Компании о внесении изменений может быть отправлено (включая, без ограничений) по почте, электронной почте, факсу, размещением на веб-сайте Компании (<https://enagic.com.ru/>) публикаций в информационных бюллетенях Компании или журналах и т.д.

Компания безоговорочно оставляет за собой право вносить все окончательные решения по поводу толкования статей, указанных в правилах и политиках Компании. Окончательное решение Компании на основании толкования статей вступает в силу немедленно. Все Агенты обязаны выполнять решение компании касательно толкования статей политики и процедур Компании.

25. Ответственность для юридических лиц. Юридическое лицо может стать Агентом Компании.

a. Агентская структура может изменить свой статус в рамках одного спонсора с физического лица на юридическое лицо с надлежащей и полной документацией.

b. Чтобы сформировать новую агентскую структуру в виде юридического лица или изменить статус (форму бизнеса), кандидат в Агенты или Агент обязан обратиться за заявкой о внесении изменений в Компанию. В данной форме заявки следует подробно указать всех партнеров, заинтересованных лиц, должностных лиц или директоров юридического лица. Партнер или должностное лицо, которые представляет форму-заявку, должны иметь полномочия по заключению контрактов от имени юридического лица.

Кроме этого, во время подачи формы-заявки от юридического лица, указанное лицо обязано подтвердить, что ни одно лицо с долевым участием в бизнесе не имело долевого участия в агентской структуре в течение трех (3) месяцев с момента подачи заявки (если она не является продолжением существующей агентской структуры, которая меняет свою форму бизнеса).

26. Индивидуальная агентская структура. Агентская структура юридического и физического лица.

Агент — физическое или юридическое лицо, вправе заключить до шести (6) Агентских договоров, при условии, что пять Агентских договоров встраиваются в структуру первичного, основного договора Агента. Данный Агент не имеет права создавать другие структуры ни в форме физического, ни в форме юридического лица. Также он не может участвовать в роли партнера, владельца, акционера, попечителя, директора или члена ассоциации вне пределов своей собственной структуры спонсорства. Ни один Независимый Агент не вправе иметь более шести (6) Агентских договоров, зарегистрированных на любую юридическую форму, принадлежащую ему, без явного письменного разрешения от Компании. Рассмотрение этого вопроса возможно только в самых крайних и чрезвычайных обстоятельствах.

27. Члены одного семейства; Ответственность. Члены семейства Агента не могут стать отдельными Агентами Компании, вне структуры (линии) бизнеса Агента Компании. Семейство означает муж, жена и иждивенцы. Примечание: Совершеннолетние дети в возрасте не менее 18 лет не считаются частью семейства своих родителей.

28. Отказ в оплате. Дисциплинарные меры. Агентское соглашение расторгается, если Агент не оплачивает закупку продукции от Компании в качестве потребителя. Нарушение Агентом любых положений и процедур, соглашения, любое противоправное, мошенническое, обманное или неэтичное поведение может привести к представлению письменного предупреждения Компанией или расторжение Агентского договора.

29. Прекращение договора. Компания оставляет за собой право расторгнуть любой Агентский договор в любое время по уважительной причине, когда будет установлено, что Агент нарушил положения Агентского договора, в том числе положения настоящих Правил. Такое вынужденное прекращение Агентского договора осуществляется Компанией по ее собственному усмотрению. В случае вынужденного прекращения Компания обязана отправить уведомление Агенту по почте на адрес, указанный Агентом. В случае прекращения Агентского договора аннулированный Агент обязуется немедленно прекратить свое представление в качестве Агента.

Агент в течение 15 календарных дней с даты получения уведомления может отправить письмо, в котором он может обжаловать расторжение договора в письменном виде и предоставить письменный ответ на выявленные нарушения договора, политики и / или правил Компании. Письмо с апелляцией Агента и / или ответное письмо должно быть доставлено в Компанию в течение 20 (двадцати) календарных дней после отправления Компанией уведомления о расторжении договора. Если апелляция не доставлена в течение 20 (двадцати) дней, прекращение договора будет автоматически считаться окончательным.

Если Агент своевременно отправляет апелляцию о расторжении договора, Компания обязана изучить и рассмотреть расторжение договора, обсудить какие-либо

другие надлежащие действия и уведомить о своем решении Агента. Решение Компании будет окончательным и не будет подлежать дальнейшему рассмотрению. Если прекращение договора не будет отменено, прекращение вступит в силу с момента первоначального уведомления Компании о расторжении договора. Аннулированный Агент не сможет получить повторно спонсорскую поддержку в качестве Агента компании.

После расторжения Агентского договора все права прекращают свое действие. Агент больше не будет иметь право на получение комиссионного вознаграждения, бонусов или премий и не сможет рекламировать, продавать или продвигать или покупать продукцию у Компании. Нижестоящая структура аннулированного Агента автоматически переходит его непосредственному спонсору по верхней линии.

30. Спонсорство. Все Агенты имеют право спонсировать других лиц (новых Агентов). Кроме этого, каждый человек имеет окончательное право выбора своего собственного спонсора. Если два Агента заявляют, что являются спонсорами одного и того же нового Агента, Компания будет считать первую полученную заявку как контрольную.

Для удобства своих Агентов Компания может предоставить различные способы регистрации или информирования Компании о новых спонсируемых Агентах, в том числе факсимильную регистрацию и регистрацию в интерактивном режиме. До тех пор пока Компания не получит заявку в распечатанном виде, по факсу или электронным способом, содержащую всю необходимую информацию, а также подпись предлагаемого нового Агента, компания будет считать неполную факсимильную регистрацию или регистрацию в интерактивном режиме по категории "планируемой" регистрации. Таким образом, хотя компания пытается создать некоторые удобства для своих спонсирующих Агентов, спонсирующие Агенты несут ответственность за доставку в Компанию заполненного и подписанного Агентского договора и заполненного заявления, если спонсор планирует признание себя в качестве официального спонсора Агента.

Агент несет полную ответственность за всестороннюю поддержку и обязан убедиться, что новый Агент надлежащим образом проинформирован и обучен функционалу и возможностям продукции, программе вознаграждений, политике и правилам, а также профессиональным принципам индустрии сетевого маркетинга.

Для того, чтобы присоединиться к сетевой программе компании во время агитации потенциального Агента Агент обязан отчетливо объяснить следующие вопросы:

(1) Продукты: тип, характеристики и качество каждого продукта.

(2) Программа вознаграждения

(3) Политика, правила и процедуры.

(4) Права и обязанности Агента.

(5) Другие важные элементы, которые могут повлиять на решение потенциального Агента.

Агенты никогда не должны предоставлять ложную информацию для того, чтобы способствовать заключению договора купли-продажи или препятствовать отмене покупки покупателем.

Каждый Агент обязан сообщать свое имя и идентификационный номер компании для потенциального покупателя.

Компания не дает никаких скидок по продаже и никогда не идет на иные уступки, поэтому и Агент не имеет права предлагать скидки. Любые скидки, предлагаемые Агентами, могут послужить основанием для расторжения Агентского договора.

31. Передача Спонсорства. Передача очень редко разрешается и активно не рекомендуется. Поддержание целостности спонсорства является абсолютно обязательным условием для успеха всей структуры.

Передача спонсорства, как правило, разрешается при двух (2) обстоятельствах:

(1) В случае неэтичного спонсирования первоначальным спонсором. В таком случае Компания принимает окончательное решение.

(2) Полное увольнение из Компании и ожидание в течение шести (6) месяцев для повторной регистрации под новым спонсором.

32. Заявления о доходах. Показ потенциальным агентам отчета о доходах, о прогнозируемых доходах, демонстрация презентаций о доходах, показ комиссионных вознаграждений категорически запрещены. Любые ложные, обманчивые или вводящие в заблуждение заявления относительно возможностей Компании или продукции / услуг запрещаются.

33. Представление Статуса. В любом случае, при любой ссылке на себя Агент обязан четко указывать независимый статус Агента. Например, если Агент имеет свой служебный телефон, телефон не должен указываться под названием Компании или любым другим способом, который не раскрывает независимый статус Агента.

34. Реклама в газетах. Некоторые Независимые Представители пользуются классифицированной рекламой в газетах, чтобы найти потенциальных Агентов. Применяются следующие правила:

- объявление не должно означать наличие "работы" или "должности".
- гарантированный доход не может быть обещан.
- объявление не должно содержать вводящие в заблуждение факты или искажения о возможностях или продукции Компании.

35. Использование визитных карточек и канцелярских принадлежностей с логотипом ЭНАДЖИК. Любые печатные материалы, включая визитные карточки и канцелярские принадлежности с логотипом ЭНАДЖИК, должны быть заранее утверждены Компанией. По решению Компании будут утверждены Критерии относительно качества материалов, а также надлежащее оформление независимого статуса Агента.

36. Запросы представителей прессы. Любые запросы со стороны СМИ должны передаваться непосредственно в Компанию. Эта политика предназначена для обеспечения контроля за корректностью освещаемой информации.

37. Компенсация и освобождение от ответственности. Агент настоящим обязуется компенсировать и освободить Компанию, ее должностных лиц, директоров, агентов и правопреемников от ответственности за полную стоимость любых претензий, исков, судебных и административных разбирательств, штрафов, обязательств, убытков, ущерба, затрат и расходов, в том числе без ограничения: судебных издержек и разумных гонораров и расходов на адвокатов и консультантов, вытекающих в результате хозяйственной деятельности Агента во время его работы, в результате:

а) нарушения и / или невыполнения условий Агентского договора, политик и процедур, правил и положений, руководства по маркетинговой программе или руководящих принципов или любой другой директивы Компании в отношении способов и порядка функционирования бизнеса независимого Агента;

б) участия в любом действии, не одобренном Компанией в маркетинговой программе Компании;

с) любого обмана, небрежности или умышленного правонарушения в работе независимого Агента;

д) искажения или несанкционированного представления информации о продукции или услугах Компании, маркетинговых возможностях или потенциале, а также маркетинговой программе Компании;

е) несоблюдения любых федеральных, государственных или местных законов, правил, постановлений и / или любого приказа или правила любого суда соответствующей юрисдикции;

ф) участия в любых действиях, которые выходят за рамки полномочий Агента, предоставляемых Компанией;

г) участия в любой деятельности, над которой Компания не имеет эффективного контроля в отношении действий Агента.

38. Отказ от права. Компания никогда не отказывается от своего права настаивать на соблюдении данных правил или действующего законодательства, регулирующего ведение бизнеса. Это положение является обязательным во всех случаях, которые однозначно выражаются и подразумеваются, если должностное лицо Компании, которое имеет право от имени Компании заключать договора или соглашения, в письменном виде не подтвердит, что компания отказывается от любого из этих положений. Кроме этого, если когда-либо Компания даст разрешение на нарушение правил, такое разрешение не распространяется на будущие нарушения. Данное положение связано с понятием "отказ от права", и подразумевает, что стороны договорились, что Компания не отказывается от любых своих прав ни при каких обстоятельствах, за исключением вышеуказанного письменного подтверждения.

39. Законодательство. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящими Правилами, Агент и Компания руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

40. Частичная действительность. Если какая-либо часть данных правил и положений, заявления и соглашения Агента, или же любых других документов, указанных в настоящих Правилах, будут признаны недействительными по решению суда компетентной юрисдикции, остальная часть таких правил, приложений или документов остается в полной силе.