



Armelle

Живи. Люби. Твори

Соглашение о Принципах политики
и процедур компании

Настоящее Соглашение устанавливает порядок взаимоотношений и взаимодействия Компании с дистрибьюторами, клиентами и потребителями продукции Armelle.

Данный свод правил создан в целях защиты прав дистрибьюторов, клиентов, потребителей и продиктован высокими стандартами этики, в соответствии с которыми Компания осуществляет свою деятельность на территории Российской Федерации и других стран.

Соглашение устанавливает основные права и обязанности при взаимодействии Компании с дистрибьюторами, клиентами и потребителями, в связи с чем оно является неотъемлемой частью заключенных с ними договоров.

Каждая сторона должна проявлять порядочность, добросовестность и честность при осуществлении своей деятельности в области поддержки и содействия продажам продукции Armelle.

Настоящее Соглашение подлежит применению на территории Российской Федерации и других стран.

Содержание

Раздел 1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ	2
Раздел 2. СТАТУС ДИСТРИБЬЮТОРА	4
Раздел 3. СТАТУС КЛИЕНТА	5
Раздел 4. СТАТУС ПЕРСОНАЛЬНОГО КЛИЕНТА	6
Раздел 5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ	6
5.1. Обязанности Компании	6
5.2. Права Компании	7
5.3. Права Дистрибьютора	7
5.4. Обязанности Дистрибьютора	8
5.5. Права Клиента	8
5.6. Обязанности Клиента	9
5.7. Права Персонального клиента	9
Раздел 6. ДИСТРИБЬЮТОРУ/КЛИЕНТУ ЗАПРЕЩАЕТСЯ	9
Раздел 7. ПРОДАЖА И ПЕРЕДАЧА КОНТРАКТА ДИСТРИБЬЮТОРА	11
Раздел 8. АННУЛИРОВАНИЕ КОНТРАКТА ДИСТРИБЬЮТОРА/КЛИЕНТА	11
Раздел 9. ПРИОБРЕТЕНИЕ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ТОВАРА	12
9.1. Оформление заказов Дистрибьютором/Клиентом	12
9.2. Корректировки при регистрации	13
9.3. Оформление заказов Персональным клиентом	13
9.4. Осуществление доставки Товара	13
Раздел 10. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ	15
Раздел 11. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ТОВАРА	16
Раздел 12. ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	19
Раздел 13. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА	20
Раздел 14. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	20
Раздел 15. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ	21
Раздел 16. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	21

Раздел 1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ.

- 1.1. «Товар»** — продукция под торговой маркой Armelle.
- 1.2. «Производитель»** — ООО «Армэль», компания-производитель продукции под торговой маркой Armelle.
- 1.3. «Конкурентная продукция»** — продукция одновременно сходная по химическому и биологическому составу, цене и потребительским свойствам с продукцией торговой марки Armelle.
- 1.4. «Сайт Компании»** — Интернет-сайт, принадлежащий Компании, и имеющий адрес в сети Интернет - www.armelle.world.
- 1.5. «Интернет-магазин»** — раздел Сайта Компании, осуществляющий торговлю Товаром, посредством сети Интернет. Предоставляет пользователям возможность в режиме онлайн сформировать заказ на покупку Товара, выбрать способ оплаты, доставки заказа и оплатить его.
- 1.6. «Дистрибьютор»** — физическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющий продвижение и рекламирование Товара на территории Российской Федерации и других стран, а также оказывающий поддержку и содействие продажам Товара.
- 1.7. «Клиент»** — физическое лицо, оплатившее на Сайте Компании Регистрационный взнос и получившее возможность приобретения Товара по Базовой цене.
- 1.8. «Персональный клиент»** — физическое лицо, получившее доступ от своего информационного Спонсора на приобретение Товаров в Интернет-магазине Компании для своего личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, по Розничной цене, установленной Компанией.
- 1.9. «Спонсор», «Информационный Спонсор»** — Дистрибьютор/Клиент, который лично привлекает другое лицо к сотрудничеству в качестве Дистрибьютора/Клиента и Персонального клиента.
- 1.10. «Контракт»** — договор, заключенный между Компанией и Дистрибьютором/Клиентом, содержащий все существенные условия взаимодействия сторон и являющийся основанием для установления, изменения или прекращения взаимных обязательств.
- 1.11. «Идентификационный номер»** — номер, присваиваемый Дистрибьютору/Клиенту, используемый для входа в Личный кабинет и Интернет-магазин Компании, для оформления заказов и отслеживания его активной деятельности.
- 1.12. «Личный кабинет»** — персональная страница Дистрибьютора/Клиента на Сайте Компании, систематизирующая информацию о его статусе, количестве приобретенного Товара, начисленных баллах, комиссионном объеме, ранге и других существенных показателях активности в рамках сотрудничества с Компанией.
- 1.13. «Базовая цена»** — закупочная стоимость Товара, по которой Дистрибьютор/Клиент приобретает Товар.

- 1.14. «Розничная цена»** — стоимость Товара, по которой Персональный клиент приобретает Товар в Интернет-магазине Компании.
- 1.15. «Предлагаемая розничная цена»** — стоимость Товара, установленная в качестве рекомендуемой для продажи конечным потребителям.
- 1.16. «Балл»** — количественный показатель, присваиваемый каждому Товару для определения суммы вознаграждения за рекламу.
- 1.17. «Комиссионный объем»** — определенная величина в баллах за каждый проданный товар, за который выплачивается комиссия (вознаграждение). Для целей выплаты вознаграждения за текущий календарный период Комиссионный объем должен быть не ниже установленного для календарного периода показателя.
- 1.18. «Активный Дистрибьютор/Клиент»** — Дистрибьютор/Клиент, приобретающий Товар на общую сумму 20 Баллов в виде личного объема продаж товаров за текущий календарный период.
- 1.19. «Квалифицированный Дистрибьютор/Клиент»** — Дистрибьютор/Клиент, достигший ежемесячного объема продаж и показателя активности организации, требуемых для начисления комиссионных.
- 1.20. «Ранг»** — уровень квалификации, присваиваемый Дистрибьютору/Клиенту в результате прохождения квалификационного этапа. Учитывается для целей выплаты вознаграждения.
- 1.21. «Личный квалификационный объем (ЛО)»** — совокупность баллов, присваиваемых Дистрибьютору/Клиенту в зависимости от объема прямых продаж, исчисляемая для целей повышения ранга и выполнения квалификационных требований.
- 1.22. «Групповой объем (ГО)»** — совокупный показатель Личного объема Дистрибьютора/Клиента, в том числе его организации по нисходящей линии.
- 1.23. «Восходящая линия»** — линия спонсоров, которая связывает Дистрибьютора/Клиента с Компанией.
- 1.24. «Нисходящая линия»** — совокупность привлеченных Дистрибьютором/Клиентом других Дистрибьюторов/Клиентов и их последующие спонсорские связи.
- 1.25. «Личная группа»** — группа, сформированная Дистрибьютором и его Нисходящей линией спонсорства.
- 1.26. «Сеть»** — линии спонсорства, построенные Дистрибьютором/Клиентом.
- 1.27. «Ветвь»** — единая линия спонсорства, проходящая от вышестоящего Дистрибьютора/Клиента к нижестоящим Дистрибьюторам/Клиентам, получающим спонсорскую поддержку от вышестоящего.
- 1.28. «Вознаграждение», «Комиссионные»** — плата, выраженная в денежном эквиваленте за рекламирование и продвижение Товара Активным Дистрибьютором/Клиентом в текущем

календарном периоде.

1.29. «План выплаты вознаграждения» — система выплаты вознаграждения за продвижение Товаров Компании с помощью рекламы и прямых продаж.

1.30. «Маркетинг-план» — утвержденный Компанией на текущий календарный год План выплаты вознаграждения Дистрибьюторам/Клиентам.

1.31. «Стартовый набор» — комплект наименований Товара, представленных в миниатюре, предназначенный для содействия и организации рекламы и прямых продаж Товара. Стоимость Стартового набора определена в соответствии с утвержденными Компанией тарифами. Наполнение Стартового набора может быть изменено Компанией без предварительного уведомления Дистрибьютора.

1.32. «Регистрационный взнос» — денежная сумма, обязательная к оплате, при прохождении процедуры регистрации на Сайте Компании, для получения статуса Клиента. Размер Регистрационного взноса определен в соответствии с утвержденными Компанией тарифами.

1.33. «Квалификационный период» — период времени, необходимый для получения квалификационного статуса.

1.34. «Календарный период» — период времени продолжительностью от двадцати восьми до тридцати одного календарного дня (календарный месяц).

Раздел 2. СТАТУС ДИСТРИБЬЮТОРА.

2.1. Статус Дистрибьютора присваивается физическому лицу или индивидуальному предпринимателю после регистрации на Сайте Компании и приобретения Стартового набора в объеме, ассортименте и по ценам, установленным Компанией.

2.2. Заявление на получение статуса Дистрибьютора имеет право подать лицо, достигшее возраста, позволяющего заключать сделки в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2.3. Заявление на получение статуса Дистрибьютора должно в обязательном порядке содержать идентификационный номер Информационного Спонсора.

2.4. Статус Дистрибьютора, зарегистрированного в установленном законом порядке в качестве индивидуального предпринимателя, предполагает:

- возможность приобретения Товаров по Базовым ценам, установленным Компанией;
- возможность построения своей дистрибьюторской Сети;
- возможность получения комиссионных за объем приобретенного Товара, как непосредственно им, так и его группой в денежном эквиваленте;
- возможность участия в бонусных программах и акциях, проводимых Компанией.
- возможность получения комиссионных баллов в денежном эквиваленте путем перечисления на расчетный счет индивидуального предпринимателя.

2.5. Статус Дистрибьютора, не зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя, предполагает:

- возможность приобретения Товаров по Базовым ценам, установленным Компанией;
- возможность построения своей дистрибьюторской Сети;
- возможность получения комиссионных за объем приобретенного Товара, как непосредственно им, так и его группой только в овеществленном эквиваленте (другим Товаром);
- возможность участия в бонусных программах и акциях, проводимых Компанией.

2.6. Дистрибьютор подтверждает, что не является работником и представителем Компании и действует в качестве независимой договаривающейся стороны, во всем, что касается указанной в настоящих Правилах деятельности.

2.7. Дистрибьютор подтверждает, что не является государственным служащим. В случае сокрытия данной информации при регистрации, ответственность несет сам Дистрибьютор. По указанной причине переоформление контракта на другое лицо не допустимо.

2.8. Дистрибьютор по своему усмотрению принимает решения о том, какими разрешенными видами деятельности он намерен заниматься, и определяет содержание и степень своего участия в такого рода деятельности.

2.9. Компания не несет ответственности за действия Дистрибьютора при осуществлении им предпринимательской деятельности.

2.10. Дистрибьютор не выступает от имени Компании и не имеет полномочий от Компании на заключение договоров от ее имени, создающих соответствующие правовые последствия для Компании.

2.11. Доходы от деятельности Дистрибьютора, подлежащие налогообложению, оплачиваются Дистрибьютором самостоятельно, в установленном законом порядке.

2.12. Дистрибьютор может утратить свой статус в случае отсутствия активности в течение более чем 12 календарных периодов подряд.

2.13. Для сохранения статуса Активного Дистрибьютора необходимо, чтобы личный объем продаж составлял не менее 20 баллов за один календарный период.

Раздел 3. СТАТУС КЛИЕНТА.

3.1. Статус Клиента присваивается физическому лицу при регистрации на сайте Компании и оплате Регистрационного взноса, размер которого установлен тарифами Компании.

- 3.2.** Статус Клиента дает возможность приобретения Товаров по Базовой цене.
- 3.3.** Статус Клиента предполагает возможность построения своей Сети;
- 3.4.** Статус Клиента **не предполагает** возможность участия в бонусных программах.
- 3.5.** Клиент имеет право изменить свой статус на статус Дистрибьютора при условии приобретения Стартового набора.
- 3.6.** Клиент подтверждает, что не является работником и представителем Компании и действует в качестве независимой стороны во всем, что касается его самостоятельной деятельности.
- 3.7.** Клиент не выступает от имени Компании и не имеет полномочий от Компании на заключение договоров от ее имени, создающих соответствующие правовые последствия для Компании.
- 3.8.** Компания не несет ответственности перед третьими лицами за действия Клиента.
- 3.9.** Доходы от деятельности Клиента, подлежащие налогообложению, оплачиваются им самостоятельно, в установленном законом порядке.

Раздел 4. СТАТУС ПЕРСОНАЛЬНОГО КЛИЕНТА.

- 4.1.** Физическое лицо, получившее доступ от своего Информационного Спонсора на приобретение Товаров в Интернет-магазине Компании для своего личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью по Розничной цене, установленной Компанией, является Персональным клиентом.
- 4.2.** Баллы, начисленные от заказа Персонального клиента, учитываются для определения объема продаж Информационного Спонсора, предоставившего Персональному клиенту доступ к Интернет-магазину.
- 4.3.** При приобретении Товара Персональным Клиентом, Компания зачисляет Вознаграждение на счет в Личном кабинете его Информационного Спонсора.
- 4.4.** Персональный клиент **не уполномочен** строить свою Сеть, спонсировать иных лиц, перепродавать Товары Компании, участвовать в Плате выплаты вознаграждения, бонусных программах и акциях, устраиваемых Компанией.

Раздел 5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.

5.1. Обязанности Компании.

- 5.1.1** Компания обязуется отгружать Товар в необходимом объеме, в надлежащие сроки и надлежащего качества в соответствии с п. 9.4. настоящего Соглашения.
- 5.1.2** Качество Товара должно соответствовать обязательным санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям к парфюмерно-косметической продукции, установленным законодательством Российской Федерации.

5.1.3 Компания обязуется выплачивать Комиссионные вознаграждения лицам, участвующим в Плате выплаты вознаграждения, в установленные сроки и в установленном размере.

5.2. Права Компании.

5.2.1 Компания имеет право проводить мониторинг деятельности ее Дистрибьюторов и Клиентов, оказывающих услуги Компании в области рекламы и продаж Товара, в рамках реализации их самостоятельной деятельности.

5.2.2 Компания вправе согласовывать тексты рекламных сообщений, печатных изданий, маркетинговой продукции, используемой Дистрибьюторами/Клиентами для продвижения Товара, согласовывать места реализации Товара, проверять на соответствие Интернет-сайты, создаваемые Дистрибьюторами/Клиентами для продвижения.

5.2.3 Компания имеет право аннулировать Контракт Дистрибьютора/Клиента, в случае нарушения им обязательств, установленных настоящим Соглашением и заключенным с ним договором.

Решение об аннулировании Контракта вступает в силу с момента уведомления Компанией Дистрибьютора по электронной почте.

5.2.4 Компания устанавливает Предлагаемую розничную цену на Товар.

Дистрибьюторам/Клиентам не рекомендуется продавать Товары конечным потребителям по ценам ниже, чем установлены тарифами Компании.

5.3. Права Дистрибьютора.

5.3.1 Дистрибьютор самостоятельно и по своему усмотрению создает и поддерживает Сеть для продаж Товара.

5.3.2 Дистрибьютор имеет право на получение полной информации о Товаре и его свойствах, необходимой для его продвижения и рекламирования.

5.3.3 Дистрибьютор имеет право на получение дохода от продажи продукции конечному потребителю в виде разницы между Базовой и Розничной ценой.

5.3.4 Дистрибьютор имеет право на получение вознаграждения за количество приобретенного его Персональным клиентом Товара в Интернет-магазине Компании.

5.3.5 Дистрибьютор имеет право на получение вознаграждения (комиссионных) за количество приобретенной продукции в соответствии с Маркетинг-планом, утвержденным и опубликованным Компанией.

5.3.6 Дистрибьютор имеет право на участие в бонусных программах, в розыгрыше призов и получение премий в рамках осуществления своей активной деятельности.

5.3.7 Дистрибьютор, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, имеет право самостоятельно определить эквивалент получаемого вознаграждения – денежными средствами или Товаром в количестве, соответствующем объему начисленных баллов.

5.3.8 Дистрибьютор-физическое лицо имеет право на получение вознаграждения в виде Товара в количестве, соответствующем объему начисленных баллов.

5.3.9 Дистрибьютор-физическое лицо имеет право подать заявление на передачу начисленных ему баллов другому Дистрибьютору-индивидуальному предпринимателю, для

получения вознаграждения в денежном эквиваленте.

5.3.10 Дистрибьютор имеет право переуступить свой статус иному лицу, в соответствии с Разделом 7 настоящего Соглашения.

5.3.11 Дистрибьютор имеет право вести деятельность на территории Российской Федерации, а также иных странах, которые рекомендованы Компанией для ведения деятельности (по предварительному письменному разрешению Компании).

5.4. Обязанности Дистрибьютора.

5.4.1 Дистрибьютор обязуется соблюдать правила, установленные настоящим Соглашением в полном объеме.

5.4.2 Дистрибьютор обязуется оказывать услуги Компании в области рекламирования, поддержки и содействия продажам Товара на территории Российской Федерации и других стран, включая услуги на оказание содействия иным Дистрибьюторам, Клиентам или потенциальным покупателям в области продаж Товара за свой счет, а именно:

- доведение до сведения потребителей информации о Компании и ее Товарах, путем организации презентаций и иными разумными способами для поддержания интереса потребителей к продукции Компании и повышения спроса;
- доведения до сведения потенциальных Дистрибьюторов информации о Товарах Компании и ее политике, а также информации об условиях сотрудничества с Компанией (в том числе информацию о форме договоров, о процедуре их заключения, правилах и нормах, связанных с сотрудничеством с Компанией);
- консультирование и информирование действующих и потенциальных Дистрибьюторов по вопросам системы сбыта Товаров в целях увеличения продаж;
- распространение литературы, другой печатной рекламной и маркетинговой продукции и предоставление информации о продуктах компании и методах эффективного сотрудничества Дистрибьюторам по нисходящей линии, в соответствии с Маркетинг-планом;
- информирование и, в случае необходимости, сопровождение Дистрибьюторов по нисходящей линии на тренинги, промоушены и другие мероприятия, организуемые Компанией.

5.4.3 Дистрибьютор, являющийся Спонсором другого Дистрибьютора обязан:

- консультировать, помогать, направлять привлеченных им Дистрибьюторов;
- своевременно информировать о проводимых акциях и собраниях, устраиваемых Компанией;
- не упоминать торговые марки Конкурентной продукции в отрицательном, пренебрежительном или ином неприемлемом тоне или давать другим компаниям отрицательную оценку.

5.4.4 Дистрибьютор, при поступлении от своего Персонального клиента, оформившего заказ в Интернет-магазине Компании, заявления о возврате Товара ненадлежащего качества обязан в течение 24 часов с момента поступления заявления обратиться в Компанию для произведения замены Товара.

5.5. Права Клиента.

5.5.1 Клиент имеет право на получение полной информации о Товаре и его потребительских

свойствах.

5.5.2 Клиент имеет право приобрести Товар по Базовой цене.

5.5.3 Клиент имеет право создавать и поддерживать свою Сеть для содействия продажам Товара.

5.5.4 Клиент имеет право на возврат Товара ненадлежащего качества.

5.6. Обязанности Клиента.

5.6.1 Клиент обязан оплатить Регистрационный взнос при регистрации на Сайте Компании.

5.6.2 Клиент обязан руководствоваться правилами, установленными настоящим Соглашением и не допускать его нарушений.

5.6.3 Клиент, являющийся Информационным Спонсором другого Клиента или Дистрибьютора обязан руководствоваться положениями, по аналогии с установленными для спонсорства Дистрибьюторов (п. 5.4.3 настоящего Соглашения).

5.7. Права Персонального клиента.

5.7.1 Персональный клиент имеет право на получение полной информации о приобретаемом Товаре, о его потребительских свойствах и назначении.

5.7.2 Персональный клиент имеет право приобрести Товар в Интернет-магазине Компании, доступ к которому предоставляет его Информационный Спонсор, по Розничной цене.

5.7.3 Персональный клиент имеет право на получение информации об условиях сотрудничества с Компанией.

5.7.4 Персональный клиент имеет право на возврат товара ненадлежащего качества, направив заявление в адрес своего Спонсора в течение 24 часов с момента получения некачественного Товара.

РАЗДЕЛ 6. ДИСТРИБЬЮТОРУ/КЛИЕНТУ ЗАПРЕЩАЕТСЯ:

6.1. Совершать юридические и фактические действия, которые могут нанести ущерб Компании и торговой марке Armelle.

6.2. Распространять ложную информацию о торговой марке Armelle, о потребительских свойствах Товара при работе с иными Дистрибьюторами и потребителями, а также в СМИ и в сети Интернет.

6.3. Заключать договоры с третьими лицами от имени Компании, представляться работниками Компании, Официальными дистрибьюторами, агентами или предпочитаемыми торговыми организациями Компании.

6.4. Предоставлять ложную информацию потребителям относительно свойств, качества, способов применения или преимуществ продукции Armelle, которыми она не обладает.

6.5. Ставить потребителям диагнозы, делать прогнозы, оценки состояния здоровья, предлагать способы лечения продукцией Компании.

- 6.6.** Предоставлять ложные, вводящие в заблуждение, необоснованные прогнозные оценки, относительно ценовой политики Компании, доходов при ведении бизнеса, адресованные потенциальным или уже существующим Дистрибьюторам/Клиентам.
- 6.7.** Без предварительного разрешения Компании использовать для реализации Товара иные Интернет-магазины, магазины профессиональной косметики и схожие рынки сбыта, с указанием стоимости товара.
- 6.8.** Без предварительного согласия Компании (не менее чем за 14 дней до даты предположительного размещения либо заключения договора) размещать Товары на ярмарках, выставках, демонстрационных показах, а также иных аналогичных мероприятиях.
- 6.9.** Использовать товарный знак, логотип, дизайн (фирменный шрифт) Armelle на самостоятельно произведенной сувенирно-рекламной продукции, такой как автомобильные бирки, магниты, наклейки, брелоки, шапки, рубашки, кружки, визитки, флажки, стикеры, канцелярские принадлежности и т.д., за исключением заранее утвержденной сувенирной продукции, используемой Компанией для продажи.
- 6.10.** Использовать фирменное наименование Armelle (или любой производный термин, который может убедить третье лицо в том, что он имеет дело с Компанией) в составе своего адреса электронной почты или доменного имени и контактных данных. Дистрибьюторы соглашаются безвозмездно передать Компании доменные имена, нарушающие указанные принципы.
- 6.11.** Рекламирывать, наряду с Товарами торговой марки Armelle, товары Конкурентной продукции.
- 6.12.** Продвигать, представлять и продавать Конкурентную продукцию, наряду с продвижением Товаров Компании.
- 6.13.** Отвечать на вопросы СМИ, касающиеся Компании, товаров, потребительских свойств Товаров или своей самостоятельной деятельности в рамках программы, и обязаны незамедлительно направлять вопросы СМИ в Компанию.
- 6.14.** Взимать плату за обучение, литературу, аудио- и видеозаписи, материалы, веб-сайты, членство и иные относящиеся к Компании и реализации ее продукции материалы.
- 6.15.** Использовать для продажи и распространения Товара аудио- и видеозаписи с мероприятий, проводимых Компанией, без предварительного письменного разрешения Компании.
- 6.16.** Направлять, в целях реализации Товара, коммерческие предложения, адресованные неопределенному кругу лиц по почте России, электронной почте, факсу, за исключением случаев, когда такие сообщения заранее одобрены Компанией.
- 6.17.** В индивидуальном порядке экспортировать, импортировать и распространять Товары и средства организации бизнеса на территории других стран кроме Российской Федерации, без предварительного получения письменного согласия Компании.

6.18. Проявлять агрессивное, неуважительное, грубое отношение к сотрудникам Компании в процессе взаимодействия.

РАЗДЕЛ 7. ПРОДАЖА И ПЕРЕДАЧА КОНТРАКТА ДИСТРИБЬЮТОРА.

7.1. Контракт Дистрибьютора может быть передан, продан или переуступлен только с предварительного согласия Компании.

7.2. Дистрибьютор, достигший уровня 17 %, имеет право подать в адрес Компании заявление на продажу или переуступку своего Контракта, с указанием данных о предполагаемом правопреемнике (при наличии такового). Срок для рассмотрения заявления – 45 календарных дней.

7.3. Первоочередное право покупки Контракта принадлежит Компании.

В случае если Компания не заинтересована в приобретении Контракта у Дистрибьютора, последний имеет право реализовать его на аналогичных условиях третьему лицу.

7.4. Согласие на передачу статуса требует обязательного нотариального удостоверения.

7.5. Правопреемник приобретает полный объем прав и обязанностей, которыми обладал правопродшественник.

7.6. Правопреемник должен отвечать требованиям, предъявленным Компанией к правопродшественнику.

7.7. Передача Контракта должна быть утверждена Компанией в письменной форме. До получения письменного разрешения, правопреемник не вправе осуществлять деятельность и получать комиссионные в соответствии с приобретенным Контрактом.

7.8. Компания вправе аннулировать Контракт Дистрибьютора, если им не был соблюден порядок, установленный настоящим разделом.

7.9. В случае смерти Дистрибьютора или признания его безвестно отсутствующим статус Дистрибьютора переходит к его наследникам в установленном законом порядке.

7.9.1 Наследнику необходимо обратиться в Компанию с заявлением о переоформлении Контракта, приложив к заявлению копию свидетельства о смерти, завещания/свидетельства о вступлении в наследство/решения суда.

7.9.2 В случае отсутствия наследников или отказа наследников от обращения в Компанию Контракт Дистрибьютора в течение 6 календарных периодов с момента открытия наследства переходит в собственность Компании.

Раздел 8. АНУЛИРОВАНИЕ КОНТРАКТА ДИСТРИБЬЮТОРА/КЛИЕНТА.

8.1. В случае нарушения Дистрибьютором/Клиентом условий заключенного с ним договора и настоящего Соглашения, Компания имеет право аннулировать в одностороннем порядке Контракт Дистрибьютора/Клиента. Решение об аннулировании Контракта вступает в силу с момента уведомления Компанией Дистрибьютора по электронной почте.

8.2. В случае отсутствия активности Дистрибьютора/Клиента в количестве 50 баллов в течение 12 календарных периодов его Контракт подлежит автоматическому аннулированию.

8.3. Дистрибьютор/Клиент имеет право аннулировать свой Контракт, посредством подачи письменного заявления в адрес Компании, с указанием причины аннулирования.

8.4. После аннулирования учетных данных бывший Дистрибьютор/Клиент не имеет права в течение 6 календарных периодов обращаться в Компанию за повторным заключением Контракта.

8.5. После аннулирования учетных записей Дистрибьютор/Клиент не имеет возможности восстановиться в прежнем Квалификационном ранге.

8.6. После аннулирования Контракт Дистрибьютора/Клиента переходит в собственность Компании, личный кабинет блокируется.

РАЗДЕЛ 9. ПРИОБРЕТЕНИЕ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ТОВАРА.

9.1. Оформление заказов Дистрибьютором/Клиентом.

9.1.1 Дистрибьютор/Клиент приобретает Товар, оформляя заказ на Сайте Компании, а также в региональных представительствах Компании.

9.1.2 Дистрибьютор/Клиент приобретает Товар по Базовым ценам, действующим на момент оформления заказа.

9.1.3 Оплата заказа производится посредством полной предоплаты в момент его оформления, с использованием электронной платежной системы либо наличным расчетом, в случае оформления заказа в региональном представительстве Компании.

9.1.4 Оплата производится в валюте Российской Федерации, а также в валюте страны, на территории которой оформлен заказ.

9.1.5 К оплате в момент заказа, помимо стоимости Товара, также подлежит стоимость доставки, установленной в соответствии с тарифами привлекаемой для доставки организации.

9.1.6 При оформленном и оплаченном заказе позиции в структуре заказа изменению не подлежат.

9.1.7 Доставка Товара осуществляется Почтой России, транспортными компаниями.

9.1.8 Способ доставки выбирается Дистрибьютором/Клиентом при оформлении заказа.

9.1.9 При выборе способа доставки Товара Дистрибьютору/Клиенту предоставляется дополнительная возможность застраховать груз при отправке Почтой России и/или выбрать жесткую обрешетку при доставке транспортной компанией.

9.1.10 Заказ учитывается баллами для целей определения объема продаж в соответствующий календарный период.

9.1.11 При необходимости произвести отмену заказа Дистрибьютор/Клиент должен направить заявление об отмене заказа по электронной почте.

9.1.12 Заявление об отмене заказа рассматривается Компанией в течение 3 рабочих дней.

9.1.13 В случае отмены заказа денежные средства возвращаются в Личный кабинет за вычетом 10 % от общей суммы заказа, оплаченной денежными средствами, по возвращению заказа в конечный пункт отправки.

9.2. Корректировки при регистрации.

9.2.1 В случае некорректного ввода данных Дистрибьютором/Клиентом, будь то персональные данные, введенные им при регистрации, банковские реквизиты или иные данные, введенные им с ошибкой (за исключением изменений в Спонсорстве), Дистрибьютор/Клиент должен уведомить об ошибке Компанию в течение 24 часов, посредством направления заявления по электронной почте, с приложением документов, подтверждающих ошибку.

9.3. Оформление заказов Персональным клиентом.

9.3.1 Персональный клиент получает доступ к Интернет-магазину Компании от своего Информационного Спонсора для оформления заказа на приобретение Товара.

9.3.2 Приобретение Товара Персональным клиентом через Интернет-магазин Компании является публичной офертой, то есть публичным предложением Компании заключить с ней договор купли-продажи Товара дистанционным способом.

9.3.3 Оформление заказа на Сайте является согласием со стороны Персонального клиента со всеми существенными условиями сделки купли-продажи.

9.3.4 Персональный клиент приобретает Товар по Розничным ценам, действующим на момент оформления заказа.

9.3.5 Оплата заказа производится посредством полной предоплаты в момент его оформления, с использованием электронной платежной системы.

9.3.6 Оплата производится в валюте Российской Федерации, а также в валюте страны, на территории которой оформлен заказ.

9.3.7 К оплате в момент заказа, помимо стоимости Товара, также подлежит стоимость доставки.

9.3.8 Доставка Товара осуществляется Почтой России.

9.3.9 Договор купли-продажи считается заключенным в момент оформления заказа на Сайте Компании.

9.3.10 Персональный клиент обязан принять Товар в разумный срок.

9.3.11 В случае обнаружения Персональным клиентом недостатков Товара, он обязан сообщить о недостатках в течение 24 часов с момента получения Товара.

9.3.12 Заявление об обнаружении недостатков и замене Товара ненадлежащего качества Персональный клиент подает своему Информационному Спонсору.

9.4. Осуществление доставки Товара.

9.4.1 Доставка Товара осуществляется посредством оформления заказа.

9.4.2 Полная информация о заказе размещается в личном кабинете Дистрибьютора/Клиента.

9.4.3 Заказ должен быть оформлен надлежащим образом, с приложением платежного документа, подтверждающего факт оплаты Товара.

9.4.4 Обработка и оформление заказа производится в будние дни.

9.4.4.1 В случае если заказ оформлен в будний день до 16:00 по московскому времени, то отгрузка товара происходит на 3 день.

9.4.4.2 В случае если заказ оформлен в будний день после 16:00 по московскому времени, то отчетный период обработки заказа начинается на следующий за днем заказа день.

9.4.4.3 Обработка Заказов в выходные и праздничные дни не производится.

9.4.4.4 В случае если заказ оформляется в праздничный или предвыходной день после 16:00 по московскому времени, то его обработка начинается в первый рабочий день, следующий за днем заказа.

9.4.5 Данные для отслеживания Товара (трек-номер) присваиваются к заказу в течение следующего рабочего дня после отправления.

9.4.6 В случае отсутствия на региональном складе Товара, указанного в заказе, Компания уведомляет об отсутствии указанного Товара.

9.4.6.1 Задержанный Товар оплачивается в момент заказа и учитывается баллами для целей определения объема продаж при расчете комиссий в периоде начисления комиссионных, в котором произведена оплата.

9.4.7 Отправление заказа осуществляется с того регионального склада, с которого было произведено оформление.

9.4.7.1 Перемещение заказов между региональными складами недопустимо.

9.4.7.2 Оформление группового заказа необходимо производить с одного регионального склада.

9.4.8 Компания не устанавливает минимальный объем заказа для доставки, однако Компанией могут взиматься минимальные сборы на отгрузку.

9.4.9 В момент отгрузки Товара груз подлежит обязательному взвешиванию. Масса Товара, подлежащего отправке, отображается на упаковке.

9.4.10 Компания не несет ответственности за задержанный или необработанный заказ, если информация о заказе и платеже нечитабельна или представлена не полностью, либо заказ оплачен не в полном объеме.

9.4.11 Доставка Товара производится по адресу, указанному при оформлении заказа.

9.4.12 В случае если в качестве адреса указан абонентский ящик, Компания не несет ответственности за пропавшие или недостающие упаковки.

9.4.13 В случае изменения адреса доставки получатель обязан в разумный срок до передачи Товара первому перевозчику уведомить об этом Компанию, посредством почтового отправления или по электронной почте.

9.4.14 В случае если доставка не была произведена по причине указания в заказе неправильного или неполного адреса места доставки, получателю необходимо возместить расходы Компании на повторную доставку Товара и перемаршрутизацию.

9.4.15 В случае отказа от получения посылки, отправленной Компанией, денежные средства могут быть возвращены в Личный кабинет за вычетом расходов на доставку (почтовых расходов) и 10 % от суммы заказа, оплаченной денежными средствами.

9.4.16 Получатель обязан вскрыть упаковку и проверить целостность Товара на предмет видимых повреждений, подтеков, резкого запаха в момент получения.

9.4.17 В случае обнаружения получателем ошибочно доставленного Товара или Товара с признаками производственного брака (как указано в п. 9.4.16 настоящего Соглашения), он обязан уведомить Компанию в течение 2 дней с момента получения, направив заявление по электронной почте.

Персональный клиент в такой ситуации уведомляет своего Информационного Спонсора.

9.4.18 В случае неполучения Товара в установленный срок, получатель обязан обратиться в Компанию с заявлением о розыске заказа.

9.4.19 Компания не несет ответственности за задержку доставки заказа и его порчу по вине перевозчика, а также за сохранность объявленной ценности.

9.4.20 Компания оказывает содействие в разрешении спора между перевозчиком и грузополучателем, касательно доставки Заказа.

9.4.21 По требованию получателя Компания может предоставить данные о перевозчике.

9.4.22 В связи с тем, что парфюмерно-косметические товары входят в перечень товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации, утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.1998 года № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации», продукция Armelle не подлежат обмену или возврату.

Замене подлежат только Товары с наличием производственного брака.

РАЗДЕЛ 10. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ.

10.1. План выплаты вознаграждения Дистрибьютору/Клиенту основывается на системе Сетевого маркетинга, предусматривающий распространение товара от одного человека к другому и прямые продажи конечным потребителям.

10.2. Дистрибьютор получает вознаграждение за товары, проданные и распространенные через его торгово-маркетинговые организации, в соответствии с утвержденным Компанией Маркетинг-планом.

10.3. Дистрибьютор/Клиент получает доход в виде Разницы с продаж при реализации Товара розничным потребителям.

10.4. Дистрибьютор получает вознаграждение за общее количество баллов, начисленных Компанией от приобретения им и созданной им группой продукции.

10.5. Начисление баллов происходит за каждый календарный период.

10.6. Дистрибьютор, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя,

получает вознаграждение, выраженное в денежном эквиваленте, при условии наличия на его счете в Личном кабинете минимального количества баллов, установленных Маркетинг-планом, за текущий календарный период.

10.6.1 В случае, если количество баллов меньше установленного Компанией размера, они размещаются в Личном кабинете Дистрибьютора для зачета в следующем календарном периоде.

10.6.2 Дистрибьютор, оформивший статус индивидуального предпринимателя в установленном законом порядке, обязан предоставить Компании реквизиты расчетного счета индивидуального предпринимателя.

10.6.3 Вознаграждение в денежном эквиваленте выплачивается Компанией путем банковского перевода на расчетный счет Дистрибьютора-индивидуального предпринимателя.

10.6.4 Компания не выплачивает вознаграждение на банковский счет, зарегистрированный на физическое лицо.

10.6.5 Расчет за каждый календарный период производится не позднее 15 числа каждого календарного периода, следующего за периодом, в котором появилось право Дистрибьютора на выплату вознаграждения.

10.7. Дистрибьютор, не зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя получает вознаграждение в овеществленном эквиваленте, то есть имеет право приобрести Товар в количестве, соответствующем размеру вознаграждения в Личном кабинете.

10.8. Дистрибьютор - физическое лицо имеет право подать заявление на передачу начисленных ему комиссионных баллов другому Дистрибьютору, зарегистрированному в качестве индивидуального предпринимателя, для получения вознаграждения в денежном эквиваленте.

10.9. Не учитывается для целей выплаты вознаграждения приобретение Дистрибьютором любых рекламных и деловых материалов, используемых в качестве средств содействия продаже.

10.10. В случае возникновения спора по поводу размера вознаграждения Дистрибьютор обязан обратиться в Компанию с письменным заявлением о перерасчете комиссий в течение 7 дней с момента их начисления.

10.11. Бонусные программы.

10.11.1 Дистрибьютор вправе принимать участие в бонусных программах, проводимых Компанией.

10.11.2 Клиент и Персональный клиент не могут принимать участие в бонусных программах.

10.11.3 Условия бонусных программ устанавливаются отдельными положениями об утверждении соответствующей бонусной программы.

10.11.4 Положение об утверждении бонусной программы размещается на Сайте Компании и не требует обязательного уведомления Дистрибьюторов.

РАЗДЕЛ 11. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ТОВАРА.

11.1. Продажа и рекламирование Товара Дистрибьютором/Клиентом может осуществляться в заранее одобренных Компанией местах, в том числе парикмахерских, салонах, офисах по продаже недвижимости и фитнес-клубах, при условии, что Товары не будут выставлены наравне с Товарами Конкурентной продукции.

11.2. Недопустимо рекламировать и продавать Товар в местах розничной торговли, в том числе магазинах, рынках, ресторанах, булочных, гипермаркетах, сетевых магазинах товаров повседневного спроса, а также на ярмарках, выставках, базарах, без предварительного письменного согласия Компании, полученного не менее чем за 14 дней до начала мероприятия или подписания соглашения с соответствующим пунктом розничной торговли.

11.3. Компания оставляет за собой право ограничить продажу Товара в любом месте, и на любой Интернет-площадке, в которых не считает целесообразным его реализацию.

11.4. За исключением заранее утвержденной Компанией сувенирно-рекламной продукции, используемой для продажи, Дистрибьютор/Клиент не имеет права использовать товарный знак, логотип, дизайн Armelle на самостоятельно произведенной сувенирно-рекламной продукции, такой как автомобильные бирки, магниты, наклейки, брелоки, шапки, рубашки, кружки, визитки, флажки, стикеры, канцелярские принадлежности и т.д.,

11.5. Дистрибьютор/Клиент не имеет права использовать, воспроизводить или распространять коммерческое название Компании, ее логотип, товарный знак и знак обслуживания, за исключением тех, которые приведены в ее материалах, опубликованных и предоставленных Компанией (Брэнд-бук), в том числе использование термина «Armelle» (или любого производного термина, который может убедить третье лицо в том, что он имеет дело с Компанией), корпоративного логотипа, а также всех знаков и рекламных лозунгов (слоганов), обозначающих Товары и услуги, предлагаемые Компанией.

11.6. Дистрибьютор/Клиент не имеет права рекламировать, наряду с Товарами торговой марки Armelle, товары Конкурентной продукции.

11.7. Дистрибьютор/Клиент не имеет права продвигать, представлять и продавать Конкурентную продукцию, наряду с продвижением Товаров Компании.

11.8. Дистрибьютор/Клиент не имеет права взимать плату за обучение, литературу, аудио- и видеозаписи, материалы, веб-сайты, членство и иные относящиеся к Компании и реализации ее продукции материалы, а также использовать для продажи и распространения Товара аудио- и видеозаписи с мероприятий, проводимых Компанией, без предварительного письменного разрешения Компании.

11.9. Дистрибьютор/Клиент не имеет права использовать фирменное наименование Armelle (или любой производный термин, который может убедить третье лицо в том, что он имеет дело с Компанией) в составе своего адреса электронной почты или доменного имени и контактных данных.

11.10. Дистрибьютор/Клиент не имеет права отвечать на вопросы СМИ, касающиеся Компании, товаров, потребительских свойств Товаров или своей самостоятельной деятельности в рамках программы и обязан незамедлительно направлять вопросы СМИ в Компанию.

11.11. Дистрибьютор/Клиент не имеет права в индивидуальном порядке экспортировать,

импортировать и распространять Товары и средства организации бизнеса на территории других стран кроме Российской Федерации, без предварительного получения письменного согласия Компании.

11.12. Во всех рекламных материалах Дистрибьютора должна быть воспроизведена фраза «Независимый Дистрибьютор Armelle», которая размещается на видном месте с использованием аналогичного (или более крупного) шрифта (минимум 14 кегль), цвета и гарнитуры шрифта для текста, идущего по окружности.

Все подобные материалы до запуска их в производство должны быть предоставлены Дистрибьютором на утверждение Компании.

11.13. Рекламирование Товара в сети Интернет.

11.13.1 Доменные имена, предназначенные для продвижения и рекламирования Товара в рамках осуществления деятельности Дистрибьютора/Клиента должны быть представлены Компании для согласования и утверждения.

11.13.2 Дистрибьютор/Клиент не имеет права заявлять, что он представляет официальный сайт Компании.

11.13.3 Дистрибьютор/Клиент имеет право создавать свой собственный Интернет-сайт для продажи и рекламирования Товара, с предварительного согласования Компании.

11.13.4 Для утверждения персонального сайта необходимо обратиться в Департамент по соблюдению правил за получением соответствующих указаний и сведений.

11.13.5 О любых изменениях контента, внесенных после получения одобрения Компанией, Дистрибьютор/Клиент обязан в письменном виде информировать Компанию.

11.13.6 Дистрибьютор/Клиент обязан производить своевременное обновление информации о товарах, ассортименте, скидках, акциях, мероприятиях и маркетинге на своем Интернет-сайте.

11.13.7 Нарушение приведенных выше условий, касательно создания собственного Интернет-сайта влечет применение санкций Компании, в том числе закрытие личного кабинета пользователя и аннулирование контракта.

11.14. Рассылка коммерческих предложений в целях рекламирования Товара.

11.14.1 Дистрибьютор/Клиент обязан не допускать рассылку спама потребителям, то есть направления электронных и иных сообщений в попытке навязать ту или иную информацию другим лицам, которые не дали предварительного согласия на получение указанной информации, вне зависимости от того, включена ли в такое сообщение подпись.

11.14.2 Дистрибьютор/Клиент не имеет права направлять в целях рекламирования Товара коммерческие предложения, адресованные неопределенному кругу лиц по почте, электронной почте, факсу, за исключением случаев, когда такие сообщения заранее одобрены Компанией.

11.14.3 Любое сообщение, направленное Дистрибьютором/Клиентом электронной почтой в адрес потребителя, в целях рекламирования Товаров, Компании и бизнес-возможностей Компании должно соответствовать следующим положениям:

- в сообщении должно содержаться уведомление, информирующее получателя, что он имеет право направить ответ по действующему обратному адресу электронной почты и

потребовать, чтобы в будущем электронные сообщения с аналогичным содержанием ему не направлялись;

- в сообщении помимо электронного должен быть указан действующий почтовый адрес Дистрибьютора/Клиента;
- сообщение должно содержать четкую формулировку названия и типа сообщения. Недопустимо использовать вводящие в заблуждение получателя заголовки в поле «Тема письма»;
- в случае поступления от получателя требования прекратить рассылку сообщений, рассылка должна быть незамедлительно прекращена. Дистрибьютор/Клиент при этом обязан уведомить Компанию о поступлении такого рода требования;

11.15. Использование Товарного знака при рекламировании Товара.

11.15.1 Компания не допускает использование своего торгового наименования, товарного знака, изображения и символики Дистрибьютором/Клиентом без предварительного получения согласия.

11.15.2 В случае использования интеллектуальной собственности Компании без соответствующего разрешения, Компания вынуждена будет направить письменное предупреждение (запрет на использование интеллектуальной собственности). После чего, в случае невыполнения требований Компании, она будет вынуждена обратиться в суд за взысканием убытков с нарушителя.

11.15.3 Дистрибьютор/Клиент не имеет права регистрировать и использовать дублирующие наименования, товарные знаки, доменные имена, вводящие в заблуждение потребителей.

РАЗДЕЛ 12. ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.

12.1. Дистрибьютор/Клиент обязуются придерживаться политики конфиденциальности Компании и политики по неразглашению данных.

12.2. Компания осуществляет сбор личных данных Дистрибьютора/Клиента, таких как ФИО, дату рождения, паспортные данные, домашний адрес, номер телефона, ИНН, ЕГРИП, номер расчетного счета для перечисления денежных средств, идентификационный номер Armelle, и т.д.

12.3. Полученные Компанией вышеуказанные личные данные используются в целях выполнения настоящего Соглашения для обработки договора с Дистрибьютором/Клиентом, для обработки поступающих заказов, а также для контроля линии спонсорской поддержки и отчетности.

12.4. Принимая условия настоящего Соглашения Дистрибьютор/Клиент дает согласие на хранение и обработку своих персональных данных, включая получение, систематизацию, накопление, обобщение, обезличивание, хранение, обновление, изменение, уничтожение, с использованием, как автоматизированной информационной системы, так и бумажных носителей, для целей заключения и исполнения заключенного с ним договора, и исполнения обязательств по нему.

12.5. Персональные данные являются конфиденциальной информацией и не подлежат разглашению. Данное условие не распространяется на общедоступную информацию и на случаи предоставления информации третьим лицам в соответствии с действующим законодательством

РФ.

12.6. Дистрибьютор/Клиент несет полную ответственность за достоверность персональных данных, указанных им при регистрации.

12.7. Дистрибьютор/Клиент имеет право обратиться в Компанию с письменным заявлением об изменении личной информации или о запрете обработки персональных данных.

12.8. В случае поступления заявления от Дистрибьютора/Клиента в адрес Компании о прекращении использования его персональных данных Компания прекращает взаимоотношения с таким Дистрибьютором/Клиентом, направив письменное уведомление в его адрес, ввиду отсутствия при таких обстоятельствах возможности эффективного взаимодействия.

РАЗДЕЛ 13. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА.

13.1. Компания является эксклюзивным владельцем торгового наименования, торговых знаков Armelle, авторских материалов, конфиденциальной и частной деловой информации, бизнес-информации, бизнес-планов, объемов продаж, что составляет уникальную секретную информацию Компании. Компания является владельцем указанной информации, которая ею запрашивается и хранится. Указанные сведения составляют коммерческую тайну.

13.2. Дистрибьютор/Клиент имеет право использовать коммерческую тайну только в случае необходимости для осуществления бизнеса в строгом соответствии с условиями настоящего Соглашения. Компания вправе аннулировать данное право в случаях необходимых для защиты конфиденциальности указанной информации.

13.3. Дистрибьютор/Клиент обязуется поддерживать коммерческую тайну в строгой конфиденциальности и предпринимать все необходимые меры для ее охраны.

13.4. Дистрибьютор/Клиент обязуется вернуть, имеющиеся у него материалы, составляющую коммерческую тайну, при расторжении заключенного с ним договора.

РАЗДЕЛ 14. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.

14.1. В случае нарушения условий настоящего Соглашения и заключенных договоров стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

14.2. В случае нарушения Дистрибьютором/Клиентом условий, установленных Разделами 6, 11 настоящего Соглашения, Компания имеет право:

- аннулировать Контракт Дистрибьютора/Клиента,
- расторгнуть договорные отношения с Дистрибьютором/Клиентом,
- лишить Дистрибьютора/Клиента права на получение вознаграждения за текущий календарный период,
- взыскать с Дистрибьютора/Клиента убытки, понесенные Компанией в результате

нарушения.

РАЗДЕЛ 15. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ.

15.1. Все споры или разногласия, возникающие между Дистрибьютором/Клиентом и Компанией, разрешаются путем письменных переговоров.

15.2. Сторона, получившая заявление, претензию или иную корреспонденцию, обязана дать на нее письменный ответ до истечения 10 дней, направив его заказным письмом с уведомлением о вручении или по электронной почте.

15.3. В случае невозможности разрешения разногласий путем переговоров, они подлежат рассмотрению в судебном порядке.

РАЗДЕЛ 16. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

16.1. Компания имеет право в одностороннем порядке внести изменения в Маркетинг-план, разместив измененные условия на Сайте Компании.

16.2. Компания имеет право в одностороннем порядке внести изменения в настоящее Соглашение, разместив измененные условия на Сайте Компании.

16.3. Компания имеет право в одностороннем порядке изменять Базовую цену, установленную на продукцию.

16.4. Все изменения автоматически вступают в силу по истечении 30 дней с момента их первоначального размещения и опубликования. Дополнительного уведомления Дистрибьюторов/Клиентов/Персональных клиентов о внесенных изменениях не требуется.