



PM INTERNATIONAL
ҚАЗАҚСТАННЫҢ («РМ»)
ДИСТРИБҮТОР ЕРЕЖЕЛЕРІ,
2024 ЖЫЛДЫҢ ТАМЫЗЫ

1. ДИСТРИБҮТОРДЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ МӘРТЕБЕСІ

1.1. Дистрибьютор – FitLine өнімдерін тарату арқылы табыс табуды көздейтін жеке кәсіпкер болып табылады.

1.2. Дистрибьюторлардың таратушы қызметі FitLine өнімдерін өз атынан тікелей соңғы тұтынушыларға сату, соңғы тұтынушыларды РМ-ге бағыттау (Тікелей Клиенттік Бағдарлама) және жаңа Дистрибьюторларды демеуші ретінде РМ-ге бағыттауды қамтиды.

1.3. Дистрибьюторлар ешқандай операциялық міндеттемелерге ие емес және қашан, қайда, қалай және қанша жұмыс істейтінін еркін таңдай алады. Дистрибьюторлар өз ісінің барлық шығындарын өздері көтеруге тиіс. Эрбір Дистрибьютор тәуелсіз мердігер, сондықтан бизнестен туындастын барлық занды міндеттемелерді орындауға жауапты (компанияны тіркеу, табыс салығы, сатудан түсетін салық, өлеуметтік сақтандыру, бәсекелестік құқығы).

1.4. Дистрибьюторлар өз істерін толық емес жұмыс құнімен жүргізеді; егер бұл олай болмағанын анықтаса, РМ-ге хабарлау керек.

2. ДИСТРИБҮТОРЛЫҚТАУ ЖӘНЕ АЯҚТАУ

2.1. Дистрибьюторлық дистрибьютордан толықтай толтырылған өтінімнен басталады; өтінім РМ қабылдағаннан кейін жарамды келісімге айналады. Дистрибьютор болу үшін FitLine өнімдеріне тапсырыс берудің қажеті жоқ. РМ дистрибьюторға олардың өтінімінің қабылданғаны туралы бірден хабарлайды.

2.2. Өтінім қабылданғаны туралы хабарламаны алған күннен бастап 30 күн ішінде Дистрибьютор РМ-ге жазбаша өтініш арқылы өтінімді көрі қайтара алады. Өтінім көрі қайтарылғаннан кейін Дистрибьютор ретінде сатып алынған барлық FitLine өнімдері қайтарылуы мүмкін және РМ олар үшін төленген толық соманы өтейді.

DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL Headquarters Asia Pacific Pte Ltd

1. LEGAL POSITION OF THE DISTRIBUTOR

1.1. A Distributor is a self-employed salesperson, who intends to earn income through the distribution of FitLine products.

1.2. A Distributors' distributary activities include selling FitLine products in their own name directly to end consumers, referring end consumers to PM (Customer Direct Program) and referring new Distributors to PM as a sponsor.

1.3. Distributors have no operational obligations and can freely decide when, where, how and how much they work. Distributors must bear all costs relating to their business themselves. Each Distributor is an independent contractor, and as such responsible for the fulfillment of all legal obligations resulting from the business (registering a company, income tax, sales tax, social insurance, competition law).

2. BEGINNING AND ENDING A DISTRIBUTORSHIP

2.1. A Distributorship begins with a completed application by the Distributor; it becomes a valid agreement as soon as the application has been accepted by PM. It is not necessary to order FitLine Products to become a Distributor. If the Distributor is accepted, PM will inform a Distributor of the acceptance of their application without delay.

2.2. Within 30 days of receiving notice of the acceptance of the application, a Distributor can withdraw their application by means of a written declaration to PM without stating any reasons. After the withdrawal of the application, all FitLine products purchased as a Distributor may be returned and PM will reimburse the full amount paid for them.

2.3. Дистрибьюторлық белгісіз мөрзімге жасалған; ол кез келген уақытта заңды ескерту мөрзіміне сәйкес әдептегідей тоқтатылуы мүмкін. Ерекше себеп бойынша тоқтатуға құқық өзгеріссіз қалады. Егер дистрибьютор таратушы ережелердің 3.3, 4.1, 5.2 немесе 7.4-баптарын бұзса, РМ әдепте мұны тоқтату себебі деп санайды.

2.4. Дистрибьютор өтінімде көрсетілген деректерді – әсіресе, аты, мекенжайы, банк шоты туралы ақпарат, электронды пошта және телефон – мөрзімді түрде тексеріп, жаңартуы тиіс.

2.5. Дистрибьютор қайтыс болған жағдайда, Дистрибьюторлық зайыбына, балаға немесе ата-анаға мұрагерлердің келісімімен жазбаша түрде сұрау салынса, мұрагердің осы РМ Дистрибьютор ережелерін қолданыстағы нұсқада қабылдауы және РМ жазбаша келісім бергенімен бірге берілуі мүмкін. РМ келісімі тек маңызды себеппен ғана бас тартылады.

3. БОНУСҚА ҚҰҚЫҚТЫҚ

3.1. Тікелей Клиенттік Бағдарлама арқылы соңғы тұтынушыларды бағыттау, сондай-ақ жаңа дистрибьюторларды демеуші ретінде таныстыру, үйрету және қолдау үшін Дистрибьютор жаңа соңғы тұтынушы немесе дистрибьютор сатып алған FitLine өнімдеріне байланысты бонус алады. Бұл тұтынушылар мен дистрибьюторлардың келесі тапсырыстары, сондай-ақ Дистрибьютордың демеушілік желісіндегі кез келген басқа FitLine өнімдерінің тапсырыстары үшін де бонус төленеді. Бонусқа құқықтық өнімдер төленгеннен кейін пайда болады. Бонус талаптары және мөлшері бағыттау жасалған кездегі күшіндегі РМ Маркетинг Жоспарынан алынады; РМ Маркетинг Жоспарына барлық Дистрибьюторларға қолданылатын түзетулер өнгізу туралы шешім қабылдауды мүмкін.

3.2. РМ бонустары ай сайын төленеді. Бонус өң кеші келер айдың 15-күні төленеді. Бонус Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің орнатқан орташа айлық айырбас бағамына негізделген, қазақстандық тәнгемен төленеді.

2.3. A Distributorship is concluded for an indefinite time; it can be terminated at any time by either Party upon providing 30 days written notice in advance. Either Party shall be entitled to terminate the Distributorship with immediate effect in case the other Party (i) commits a breach of its obligations under this Distributorship without rectifying such breach within 10 days after becoming aware thereof; or (ii) goes into liquidation, comes under receivership, is wound up or undergoes similar proceedings. If a Distributor is in breach of its obligations under articles 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 or 7.4 of the Distributor Rules, this shall constitute a cause for termination.

2.4. The Distributor shall regularly review and update the data provided in the application, especially name, address, bank account information, email and telephone.

2.5. In the case of death of the Distributor, the Distributorship can be transferred to a spouse, child, or parent if the transfer is requested in writing with the agreement of all heirs, the transferee accepts the PM Distributor Rules in the actual version and PM agrees in writing.

3. ENTITLEMENT TO BONUS

3.1. The Distributor will receive a bonus for FitLine products bought either by end consumers referred by Distributor to PM through the Customer Direct Program, or by a distributor who is introduced, trained and supported by Distributor as a sponsor. The bonus will also be paid for further orders by these end consumers and distributors as well as any other orders of FitLine products by distributors directly or indirectly sponsored by the Distributor. The right to a bonus arises once the products have been paid for. Requirements for, and the amounts of the bonus are determined in the PM Marketing Plan in the form valid at the time of referral; PM may decide to make amendments to the Marketing Plan which apply to all Distributors.

3.2. PM pays out the bonus on a monthly basis. GST shall be payable on the bonus if applicable and if a Distributor has previously informed PM in writing of a right to declare sales tax and provided their tax number and the responsible tax office. Otherwise GST is considered included in the bonus. The bonus statement will be available in the Partner Area, however, if a Distributor wishes to receive it by mail, an administrative fee of 10 SGD will be charged. Payment of the bonus will be made by the 20th of the following month at the latest.

3.3. Бонус критерийлерін манипуляциялау тыйым салынады. Бұл FitLine өнімдерін іс жүзінде сатпайтын дистрибуторларды демеушілік етуді (қамтылған адамдар), сондай-ақ тыйым салынған шектен тыс ашық немесе жасырын түрдегі бірнеше тіркеу жасауды қамтиды. Осы ережені айналып өту үшін зайдыбының, туыстарының, корпорацияның, серіктестіктің, сенімгерліктің немесе үшінші жақтардың аттарын қолдануға тыйым салынады. Маркетинг Жоспарында жақсы позицияға қол жеткізу немесе топтық бонус манипуляциясы үшін өнімдерді сатуға немесе сатып алуға үшінші таратарды шақыруға да тыйым салынады.

4. ДИСТРИБҮТОРДЫҢ ӨЗГЕ ЖЕРЛЕРДЕ САУДА ҚЫЗМЕТІ

4.1. Дистрибутор қандай да бір басқа компанияның FitLine өнімдеріне ішінара немесе толықтай бәсекелес болатын өнімдері мен қызметтерін FitLine атауымен жарнамаламауы тиіс.

4.2. Дистрибуторлардың еркін кәсіпкерлік құқығына нұқсан келтірмей отырып, РМ өзінің дистрибуторларына РМ бәсекелесіне (тікелей сату компанияларына, FitLine өнімдерімен ішінара немесе толықтай бәсекелес өнімдер шығаратын, сататын және тарататын компанияларға) қызмет көрсетпеуге көнек береді. Дистрибуторларға РМ саясатына қайшы келуі мүмкін мүдделер қақтығысынан аулақ болу керектігі туралы көнек беріледі.

5. FITLINE ӨНІМДЕРІН САТЫП АЛУ ЖӘНЕ ТАРАТУ

5.1. Дистрибутор FitLine өнімдерін тек қана РМ-нен тапсырыс беріп, алуы тиіс.

5.2. Дистрибутор FitLine өнімдерін соңғы тұтынушыларға жеке тікелей сату арқылы ғана сатуы тиіс. FitLine өнімдерін саудагерлік дүкендер, нарықтар, жәрменекелер, онлайн аукциондар, бұкаралық ақпарат құралдары және тағы басқа сол сияқты сауда әрекеттері арқылы сатуға рұқсат етілмейді. Егер Дистрибутор басқа елде FitLine өнімдерін сатқысы келсе, дистрибутор сол елде FitLine өнімін нарыққа шығара алғатынын және оның сол елдің заңдары мен ережелеріне, атап айтқанда тұтынушы мен импорт ережелеріне, санитарлық ережелеріне және таңбалай талаптарына сәйкестігін тексеруі жауапкершілігіне ие. РМ бұл тұргыда ешқандай жауапкершілікті қабылдамайды.

3.3. Any manipulation of bonus criteria described in the PM Marketing Plan is prohibited. This includes the sponsoring of Distributors who do not actually sell FitLine products (straw men), as well as open or disguised multiple registrations to the extent prohibited. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision. It is also prohibited to encourage third parties to sell or purchase products in order to achieve a better position in the Marketing Plan or to manipulate the group bonus.

4. SALES ACTIVITY OF A DISTRIBUTOR ELSEWHERE

4.1. A Distributor may not undertake activities for a competitor of PM without PM's prior written agreement. A competitor of PM is any company which offers goods which are competing with FitLine products within the APAC region.

4.2. A Distributor shall keep every permitted distribution activity for another company completely separate from the activity for PM and with FitLine products. It is not permitted to cause or try to cause other Distributors of PM in any way whatsoever to purchase goods or services from the other company or to become active for the other company in addition to or instead of their activity for PM or to reduce or stop their activity for PM.

5. PURCHASE AND DISTRIBUTION OF FITLINE PRODUCTS

5.1. The Distributor shall exclusively order and receive FitLine products directly from PM.

5.2. The Distributor shall only sell FitLine products to end consumers through personal direct sales. It is not allowed to sell FitLine products through retail stores, trading markets, fairs, online auctions, mass media and other similar sales activities. If the Distributor wants to sell FitLine products in another country, the Distributor is responsible for checking whether the FitLine product can be marketed in that country and whether it complies with the laws and regulations of that country, notably any consumer or import regulations, health regulations and labelling requirements. PM declines any responsibility in this respect.

5.3. Дистрибьютор тұтынушыларға сатылған FitLine өнімдерін жіберілгеннен кейін 30 күн ішінде олар қанағаттанбаған жағдайда кері алуға міндетті. Тұтынушы арнайы себептерді көрсетуге міндетті емес, олардың өнімдермен қанағаттанбауы жеткілікті себеп болып табылады (PM қанағаттану кепілдігі). Тұтынушы өнімдерді кері қайтарғаннан кейін, айырбастауға, несиеге немесе сатып алынған бағаға қайтаруға таңдау жасай алады.

5.4. Дистрибьютор РМ-нен кез келген мөлшердегі өнімдерге тапсырыс беруге еркін. FitLine өнімдерін сатып алу міндеттесі жоқ, сонымен қатар минималды сатып алу талабы жоқ. Дистрибьютор FitLine өнімдерін РМ қайтару саясатына сәйкес қайтара алады, бұл саясатқа www.pm-international.com. сайтында кіру арқылы Серіктес Аймақта табуға болады.

5.5. Дистрибьютор жасаған барлық тапсырыстар тапсырыс беру сәтіндегі РМ Онлайн Дүкеніндегі РМ көрсету бағаларына сәйкес өндөледі. Сатудан алынатын салық, қаптау және жеткізу құны, егер олар бар болса, өдette қосылады. Төлем жеткізілім алдында қамтамасыз етілуі немесе аяқталуы тиіс.

6. ДИСТРИБҮТОРДЫҢ ҚОСЫМША МІНДЕТТЕРІ / АЙЫППУЛ

6.1. Дистрибьютор тәуелсіз және жауапты кәсіпкер ретінде әрекет етуі керек және өзін РМ қызыметкери ретінде көрсетуге немесе РМ атынан ұсыныстар жасау құқығына жол бермеуі тиіс.

6.2. РМ тікелей сату саласындағы жергілікті және халықаралық қауымдастықтардың, мысалы, Қазақстанның Тікелей Сату Қауымдастығы (Әтикалық Кодекс) және Еуропалық Тікелей Сату Қауымдастығының (Мінезд-құлышқы Кодексі) мүшесі болғандықтан, Дистрибьютор осы қауымдастықтардың мүшелері мен өкілдері үшін белгіленген мінезд-құлышқы стандарттарын сақтауы тиіс.

6.3. Дистрибьютордың РМ және FitLine өнімдері туралы айттын барлық нәрсесі РМ талаптарына сәйкес келуі керек, есіресе өнім каталогында, өнім жапсармаларында, реңсіз веб-сайттарда және басқа өнім ақпаратында көрсетілгендерге. Ешбір жағдайда Дистрибьютор FitLine өнімдеріне терапевтік немесе емдік қасиеттерді жатқызуға немесе қолданылатын заңнамалық ережелерге қайшы көлетін деңсаулыққа қатысты мәлімдемелер жасауға құқылды емес.

5.3. The Distributor has to take back FitLine products sold to consumers within 30 days after delivery in case of dissatisfaction. The consumer does not have to provide any special reasons, not being satisfied with the products is sufficient (PM satisfaction guarantee). The consumer may choose between exchange, credit or a refund of the purchase price paid once the products have been returned. If the consumer chooses credit or a refund, the credit or refund must be made to the consumer within 60 days from the consumer requests for cancel date of return of the products.

5.4. The Distributor is free to order any quantity of products from PM. There is no obligation to purchase any FitLine products, nor a minimum purchase requirement. The Distributor can return FitLine products to PM in accordance with PM's return policy, which can be found in the Partner Area after login on www.pm-international.com.

5.5. All orders made by the Distributor are processed according to the PM prices shown in the PM Online Shop at the time of order. Sales tax, costs of packaging and shipping are generally added, as far as they apply. Payment must be secured or completed before delivery.

6. FURTHER OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR

6.1. The Distributor has to act as an independent and responsible entrepreneur and avoid any appearance of acting as an employee of PM, or of being entitled to make any statements in the name of PM.

6.2. As far as PM is a member of national and international associations for direct marketing, the Distributor must comply with the standards of conduct specified by these associations for their members and their representatives.

6.3. Everything the Distributor says about PM and FitLine products must be in accordance with PM's stipulations, especially those in the product catalog, on the product labels, official websites and in other product information. Under no circumstances may the Distributor attribute therapeutic or healing properties to FitLine products or use health claims contrary to applicable legal provisions.

6.4. Сіз FitLine өнімдеріне немесе олардың қаптамасына ешқандай өзгерістер енгізбеуге, сондай-ақ үшінші тұлғаларға мұндай өзгерістер енгізуге жол бермеуге келісіз. Дистрибьютордың мекенжай мәліметтері көрсетілген жапсырманы жапсыруға рұқсат етіледі, егер бұл жапсырма өнім туралы ақпаратты, занды ескертудерді немесе PM-нің зияткерлік мәншігін жасырмайтын болса.

6.5. Дистрибьютор PM және FitLine өнімдеріне жарнама жасағанда PM жариялаған өнім ақпарат, сату материалдары және сату құралдарын ғана пайдаланады және жарнама мен сатулар интернет арқылы жүргізіліп жатса, PM ұсынылған интернет дүкені ғана пайдаланады. Дистрибьюторларға FitLine өнімдерін ілгерілету және сату мақсатында тек PM тауар таңбаларын, сауда атауларын, логотиптерін, маркетингтік материалдарын және сату құралдарын пайдалануға шектеулі құқықтар беріледі. PM зияткерлік мәншігін рұқсатсыз пайдалану, өзгерту немесе бұрмалауға қатаң тыйым салынады. Қосымша ақпарат алу үшін PM “Тауар таңбаларын, логотиптерін, брендтерді және атауларды пайдалану нұсқаулығымен” танысуға болады, бұл сіздің жеке кабинетінде (www.pm-international.com) таба аласыз.

6.6. Дистрибьютор 4.1, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 және 6.5 белімдеріндегі міндеттерді бұзы үшін PM-ге келісім-шарттық айыппұл төлеуге жауапты болады, оның мөлшері PM тарапынан әр жеке жағдайда бұзушылықтың маңыздылығы мен дистрибьютордың табысын ескере отырып белгіленеді. Айыппұл талап ету арқылы басқа талаптарға, әсіресе тыйым салуға, шығындарды өтеуге, бұғаттауға немесе тоқтатуға әсер етпейді. Әрбір Дистрибьютор кез-келген жалпы жарнамалық шараптар кезінде және жаңа Дистрибьюторларды тарту кезінде міндетті занды ережелерді сақтауы тиіс. Бұл, әсіресе, әділетсіз бәсекелестік және зансыз сауда практикалары ережелеріне қатысты. Жаппай “спам” тарату және басқа компаниялардан дистрибьюторлық серіктестерді жүйелі түрде еліктіруге тыйым салынады. PM үшін Дистрибьютор ретінде жұмыс істеу кезінде сатулар мен ықтимал табыстар туралы кез келген ақпарат дұрыс және фактілерге негізделуі тиіс. Кез келген бұзушылық PM тарапынан қатаң қудаланады, тіпті дистрибьюторлықты тоқтату мүмкін.

6.7. PM сыртқы қызмет көрсетушілер тарапынан әлеуметтік медиа маркетингті қосқанда, әсіресе онлайн жарнамалық шараптар аясында келісім-шарттық және занды міндеттемелердің сақталуын мониторингілеп, кездейсоқ тексеріп тұрады.

6.4. You agree not to make any changes to Fitline products or their packaging and/or allow third parties to make such changes. It is allowed to stick an address label with address information of the Distributor, as long as such label does not hide any product information, legal notices, or intellectual property of PM.

6.5. The Distributor will only use the product information, sales materials and sales aids published by PM when advertising for PM and for the FitLine products and, insofar as advertising and sales take place over the Internet, will only use the Internet shop made available to the Distributor by PM. Distributors are granted limited rights to use PM's trademarks, trade names, logos, marketing materials and sales aids solely for the purpose of promoting and selling FitLine products. Any unauthorized use, modification, or misrepresentation of PM's intellectual property is strictly prohibited. For more information, please refer to PM's "Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names" which you can find in the Partner Area after login (www.pm-international.com).

6.6. Every Distributor has to comply with binding legal regulations during any general advertising measures and in attracting new Distributors. This applies in particular to the rules on unfair competition and unlawful trading practices. Any form of 'spamming' and the systematic poaching of distribution partners from other companies is forbidden. Any information provided on sales and potential earnings when working as a Distributor of PM has to be correct and based on facts. Any violation will be strictly followed up by PM, up to termination of the distributorship.

6.7. PM will monitor and randomly check the compliance of its distributors with contractual and legal obligations, especially in the context of online advertising measures, including social media marketing by external service providers.

6.8. РМ дистрибьютор шарттық ережелерді немесе қолданылатын заңды бұзса, Дистрибьютордың жеке кабинетке кіруін алдын-ала ескертүсіз үақытша шектеу құқығын сақтайды. Шектеу РМ-ден тиісті хабарлама алынғанға дейін бұзушылық жойылғанша қалады.

7. ЖЕЛІНІ ҚОРҒАУ

7.1. РМ-нің демеушілік желіні құрметтеу және қорғау қағидасы бар. Дистрибьюторлық мерзімі бойы және одан кейінгі 12 ай ішінде РМ-де демеушілік желіде тіркелген жеке тұлғалар немесе компанияларды басқа демеушілік желіге ауысуға тартуға болмайды. Бұл ережені айналып өту үшін зайыбының, туыстарының, корпорацияның, серіктестіктің, сенімгерліктің немесе үшінші жақтардың аттарын қолдануға да тыйым салынады.

7.2. Өз іскерлік серіктестігін тоқтатқан немесе 2.2-бапқа сәйкес одан шыққан Дистрибьютор жаңа өтініш беріп, (а) бұрынғы демеушісі арқылы демеушілікке алынған жағдайда немесе (б) тоқтату сәтінен бастап кемінде 12 ай өткен болса ғана қайтадан Дистрибьютор ретінде тіркеле алады. Жеке көлемсіз (12 ай бойы) белсенділік болмағандықтан жазбалардан жойылған Дистрибьютор жаңа өтініш беру арқылы еркін түрде қайта тіркеле алады, яғни тек бұрынғы демеушінің астында ғана емес, кез келген демеушінің кез келген жөлсінде тіркеле алады. Егер метінді реєсми құжатқа арналған қатаң стильде аудару керек болса, хабарлаңыз — сәл өзгертуге болады.

7.3. Туыстары мен жұбайларын тіркеу www.pm-international.com сайтындағы Серіктес Аумағында “Туыстарды тіркеу туралы сұрапқтар” бөлімінде табуға болатын нақты ережелерге бағынады.

7.4. Желіні қорғау Тікелей Клиенттік Бағдарлама бойынша клиенттерге де қолданылады. Тіркелген кез келген клиент FitLine өнімдеріне соңғы тапсырыстан кейін 6 ай өткен жағдайда ғана жаңадан және жаңа демеуші астында тіркелуі мүмкін.

6.8. PM reserves the right to suspend a Distributor's access to the Partner Area without prior notice if the Distributor violated contractual rules or applicable law. The suspension will remain until the violation has been removed upon corresponding notification by PM.

7. LINE PROTECTION

7.1. It is a principle of PM to respect and protect the sponsor line. During the term of the Distributorship and 12 months thereafter, no persons or companies already registered in a sponsor line with PM may change to another sponsor line. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision.

7.2. A Distributor who has terminated their business partnership or withdrew from it according to article 2.2. can only be re-registered as a Distributor if they submit a new application and (a) are sponsored by their former sponsor, or (b) if at least 12 months have passed since termination. A Distributor who has been deleted from records due to inactivity (12 months without personal volume) can be freely re-registered with a new application, i.e. not just under the former Sponsor but in any line under any Sponsor.

7.3. The registration of relatives and spouses is subject to specific rules that can be found in the Partner Area under www.pm-international.com in the "FAQ Registration of Relatives".

7.4. Line protection also applies to customers in the Customer Direct Program. Any registered customer may only register anew and under a new sponsor if 6 months have passed after their last order of FitLine products.

8. МЕДИАЦИЯ ПРОЦЕСТЕРИНЕ КАТЫСУ

Дистрибьютор ретінде сіз интернет арқылы жасалған келісімшарттық қатынастардан туындастырын кез келген келіспеушілктерді достық жағдайда шешүге міндеттісіз. Егер мәселе клиент қанағаттанарлық түрде шешілмесе, олар тиісті тікелей сатылым қауымдастығына хабарласуы керек. Бұл қауымдастық сіз бен сіздің клиенттіңіз арасында делдалдық жасауға тырысады. Егер бұл жолмен келісімге келуге болмаса, сіз жергілікті заңға сәйкес соттан тыс арбитраж процедурасына қатысуыңыз керек.

9. ҚОРЫТЫНДЫ ЕРЕЖЕЛЕР

9.1. Тараптар арасындағы келісімшарттық қатынас, дистрибьютор резидент болып табылатын елдің міндетті ережелеріне қарамастан, Қазақстан зандарымен реттеледі.

9.2. Егер Дистрибьютор Қазақстанда тұрақтамаса немесе осы Келісім жасалған кезде немесе сот процестері басталған кезде сол жерде тұрақты тұрмаса, Алматы қаласы, Қазақстандағы кез келген даулар үшін сот юрисдикциясы белгіленген; бір келісімшарттық тараптың екінші тарапқа өз юрисдикциясында занды әрекеттер жасауы құқығы өзгеріссіз қалады.

Жазбаша нысанда келісілген талаптар, факс немесе электрондық поштамен де орындалады, себебі болған жағдайда тіркелген хат арқылы жасалуы тиіс.

9.3. Осы Дистрибьюторлық ережелерінен басқа, www.pm-international.com сайтында Серіктес Аумағында табуға болатын РМ-нің келесі ережелері де қолданылады және олар Дистрибьюторлық келісімнің бір бөлігі ретінде дистрибьютор арқылы тікелей мойындалады:

- Маркетинг Жоспары
- Интернет және Әлеуметтік Медиа Саясатын Пайдалану Нұсқаулығы
- РМ Қайтару Саясаты
- Тауар таңбаларын, Логотиптерді, Брендтерді және Атауларды Пайдалану Нұсқаулығы
- Құпиялыштық Саясаты
- Іскерлік Мінезд-құлыш және Этика Кодексі.

8. PARTICIPATION IN MEDIATION PROCEEDINGS

As a Distributor, you are obliged to resolve any disagreements arising from a contractual relationship concluded online in an amicable manner. If an amicable solution cannot be reached in this way, you should take part in an out-of-court arbitration procedure according to local law.

9. FINAL PROVISIONS

9.1. The contractual relationship between the parties is governed by the laws of Singapore.

9.2. The court of jurisdiction for any disputes arising out of or in relation to this Agreement is Singapore. However, PM shall be entitled to initiate legal proceedings against the Distributor in the Distributor's jurisdiction.

9.3. A contractually agreed-upon requirement for written form is also met by telefax or e-mail, except for a notification of termination for cause which has to be made by registered letter.

9.4. In addition to these Distributor Rules, the following rules of PM, which can be found in the Partner Area at www.pm-international.com also apply and are expressly recognized as part of the Distributorship agreement by the Distributor:

- PM-International Marketing Plan
- Guidelines of Use for the Internet and Social Media Policy
- Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names
- Distributor & Customer Data Protection Policy
- Teampartner Termination Policy
- Guidelines for Ethical Selling & Business Conduct

March 2025



ПРАВИЛА ДИСТРИБЬЮТОРА PM INTERNATIONAL КАЗАХСТАН (“PM”), АВГУСТ 2024

1. ПРАВОВОЙ СТАТУС ДИСТРИБЬЮТОРА

1.1. Дистрибутор является самозанятым продавцом, который намеревается получать доход через распространение продукции FitLine.

1.2. Деятельность дистрибутора включает продажу продукции FitLine от своего имени непосредственно конечным потребителям, направление конечных потребителей в РМ (Прямая Клиентская Программа), а также привлечение новых дистрибуторов в РМ в качестве спонсора.

1.3. Дистрибуторы не имеют операционных обязательств и могут свободно решать, когда, где, как и сколько они работают. Дистрибуторы должны самостоятельно нести все расходы, связанные с их бизнесом. Каждый Дистрибутор является независимым подрядчиком и как таковой несет ответственность за выполнение всех правовых обязательств, вытекающих из бизнеса (регистрация компании, налог на доходы, налог с продаж, социальное страхование, законодательство о конкуренции).

1.4. Дистрибуторы ведут свой бизнес на неполной занятости; каждый, кто осознает, что это больше не соответствует действительности, должен уведомить об этом РМ.

2. НАЧАЛО И ОКОНЧАНИЕ СТАТУСА ДИСТРИБЬЮТОРА

2.1. Деятельность в качестве Дистрибутора начинается с подачи заполненной заявки; это становится действующим соглашением, как только заявка принята РМ. Заказ продукции FitLine не обязателен для того, чтобы стать Дистрибутором. РМ без задержек уведомит Дистрибутора о принятии его заявки.

2.2. В течение 30 дней после получения уведомления о принятии заявки Дистрибутор может отозвать свою заявку путем письменного уведомления РМ без указания причин. После отзыва заявки вся продукция FitLine, приобретенная в качестве Дистрибутора, может быть возвращена, и РМ возместит полную сумму, уплаченную за них.

DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL Headquarters Asia Pacific Pte Ltd

1. LEGAL POSITION OF THE DISTRIBUTOR

1.1. A Distributor is a self-employed salesperson, who intends to earn income through the distribution of FitLine products.

1.2. A Distributors' distributary activities include selling FitLine products in their own name directly to end consumers, referring end consumers to PM (Customer Direct Program) and referring new Distributors to PM as a sponsor.

1.3. Distributors have no operational obligations and can freely decide when, where, how and how much they work. Distributors must bear all costs relating to their business themselves. Each Distributor is an independent contractor, and as such responsible for the fulfillment of all legal obligations resulting from the business (registering a company, income tax, sales tax, social insurance, competition law).

2. BEGINNING AND ENDING A DISTRIBUTORSHIP

2.1. A Distributorship begins with a completed application by the Distributor; it becomes a valid agreement as soon as the application has been accepted by PM. It is not necessary to order FitLine Products to become a Distributor. If the Distributor is accepted, PM will inform a Distributor of the acceptance of their application without delay.

2.2. Within 30 days of receiving notice of the acceptance of the application, a Distributor can withdraw their application by means of a written declaration to PM without stating any reasons. After the withdrawal of the application, all FitLine products purchased as a Distributor may be returned and PM will reimburse the full amount paid for them.

2.3. Дистрибуторство заключается на неопределенный срок; его можно в обычном порядке прекратить в любое время с учетом законного срока уведомления. Право на чрезвычайное прекращение по причине остается неизменным. Если Дистрибутор нарушает свои обязательства по статьям 3.3, 4.1, 5.2 или 7.4 Правил Дистрибутора, РМ обычно считает это причиной для прекращения.

2.4. Дистрибутор должен регулярно проверять и обновлять данные, указанные в заявке, особенно имя, адрес, банковские реквизиты, электронную почту и телефон.

2.5. В случае смерти Дистрибутора Дистрибуторство может быть передано супругу, ребенку или родителю, если передача осуществляется по письменному заявлению с согласия всех наследников, если получатель принимает Правила дистрибутора РМ в актуальной версии и, если РМ дает письменное согласие. В согласии РМ может быть отказано только по важной причине.

3. ПРАВО НА БОНУС

3.1. За направление конечных потребителей через Прямую Клиентскую Программу, а также за привлечение, обучение и поддержку новых дистрибуторов в качестве Спонсора, Дистрибутор будет получать бонус, который будет зависеть от продукции FitLine, приобретенной новым конечным потребителем или дистрибутором. Бонус также будет выплачен за дальнейшие заказы этих конечных потребителей и дистрибуторов, а также за любые другие заказы продукции FitLine в линии спонсора Дистрибутора. Право на бонус возникает после оплаты продукции. Требования к бонусу и его суммы можно получить из Маркетингового Плана РМ в действующей на момент направления форме; РМ оставляет за собой право вносить изменения в Маркетинговый План, которые касаются всех Дистрибуторов.

3.2. РМ выплачивает бонус на ежемесячной основе. Выплата бонуса будет производиться не позднее 15 числа следующего месяца. Бонус будет выплачен в национальной валюте Республики Казахстан тенге, исходя из среднего месячного курса, установленного Национальным банком Республики Казахстан.

2.3. A Distributorship is concluded for an indefinite time; it can be terminated at any time by either Party upon providing 30 days written notice in advance. Either Party shall be entitled to terminate the Distributorship with immediate effect in case the other Party (i) commits a breach of its obligations under this Distributorship without rectifying such breach within 10 days after becoming aware thereof; or (ii) goes into liquidation, comes under receivership, is wound up or undergoes similar proceedings. If a Distributor is in breach of its obligations under articles 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 or 7.4 of the Distributor Rules, this shall constitute a cause for termination.

2.4. The Distributor shall regularly review and update the data provided in the application, especially name, address, bank account information, email and telephone.

2.5. In the case of death of the Distributor, the Distributorship can be transferred to a spouse, child, or parent if the transfer is requested in writing with the agreement of all heirs, the transferee accepts the PM Distributor Rules in the actual version and PM agrees in writing.

3. ENTITLEMENT TO BONUS

3.1. The Distributor will receive a bonus for FitLine products bought either by end consumers referred by Distributor to PM through the Customer Direct Program, or by a distributor who is introduced, trained and supported by Distributor as a sponsor. The bonus will also be paid for further orders by these end consumers and distributors as well as any other orders of FitLine products by distributors directly or indirectly sponsored by the Distributor. The right to a bonus arises once the products have been paid for. Requirements for, and the amounts of the bonus are determined in the PM Marketing Plan in the form valid at the time of referral; PM may decide to make amendments to the Marketing Plan which apply to all Distributors.

3.2. PM pays out the bonus on a monthly basis. GST shall be payable on the bonus if applicable and if a Distributor has previously informed PM in writing of a right to declare sales tax and provided their tax number and the responsible tax office. Otherwise GST is considered included in the bonus. The bonus statement will be available in the Partner Area, however, if a Distributor wishes to receive it by mail, an administrative fee of 10 SGD will be charged. Payment of the bonus will be made by the 20th of the following month at the latest.

3.3. Любая манипуляция с критериями получения бонусов запрещена. Это включает в себя спонсирование Дистрибуторов, которые на самом деле не продают продукцию FitLine, а также открытые или скрытые множественные регистрации в запрещенных пределах. Запрещается также использовать имя супруга, родных, компаний, партнерств, трастов или любые другие имена третьих лиц, чтобы обойти это положение. Запрещается побуждать третьих лиц продавать или покупать продукцию с целью достижения более высоких позиций в Маркетинговом Плане или манипулировать групповым бонусом.

4. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОДАЖАМ ДИСТРИБЬЮТОРА

4.1. Дистрибутор не должен продвигать продукцию FitLine под именем любой другой компании, чья продукция частично или полностью конкурирует с продукцией FitLine.

4.2. Без ущерба для права дистрибуторов на свободное предпринимательство, РМ настоятельно рекомендует своим дистрибуторам не заниматься продажами продукции конкурентов РМ (компании прямых продаж, компании, которые производят, продают и распространяют продукцию, частично или полностью конкурирующую с продукцией FitLine). Дистрибуторам также рекомендуется избегать любых конфликтов интересов, которые могут быть несовместимы с политикой РМ.

5. ПОКУПКА И ДИСТРИБУЦИЯ ПРОДУКЦИИ FITLINE

5.1. Дистрибутор должен заказывать и получать продукцию FitLine исключительно напрямую от РМ.

5.2. Дистрибутор должен продавать продукцию FitLine конечным потребителям только через личные прямые продажи. Запрещено продавать продукцию FitLine через розничные магазины, торговые рынки, ярмарки, интернет-аукционы, средства массовой информации и другие подобные виды продаж. Если Дистрибутор хочет продавать продукцию FitLine в другой стране, он несет ответственность за проверку возможности продажи продукции FitLine в этой стране и соответствие ее законам и нормативным актам этой страны, в частности, любым потребительским или импортным правилам, санитарным нормам и требованиям по маркировке. РМ отказывается от какой-либо ответственности в этом отношении.

3.3. Any manipulation of bonus criteria described in the PM Marketing Plan is prohibited. This includes the sponsoring of Distributors who do not actually sell FitLine products (straw men), as well as open or disguised multiple registrations to the extent prohibited. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision. It is also prohibited to encourage third parties to sell or purchase products in order to achieve a better position in the Marketing Plan or to manipulate the group bonus.

4. SALES ACTIVITY OF A DISTRIBUTOR ELSEWHERE

4.1. A Distributor may not undertake activities for a competitor of PM without PM's prior written agreement. A competitor of PM is any company which offers goods which are competing with FitLine products within the APAC region.

4.2. A Distributor shall keep every permitted distribution activity for another company completely separate from the activity for PM and with FitLine products. It is not permitted to cause or try to cause other Distributors of PM in any way whatsoever to purchase goods or services from the other company or to become active for the other company in addition to or instead of their activity for PM or to reduce or stop their activity for PM.

5. PURCHASE AND DISTRIBUTION OF FITLINE PRODUCTS

5.1. The Distributor shall exclusively order and receive FitLine products directly from PM.

5.2. The Distributor shall only sell FitLine products to end consumers through personal direct sales. It is not allowed to sell FitLine products through retail stores, trading markets, fairs, online auctions, mass media and other similar sales activities. If the Distributor wants to sell FitLine products in another country, the Distributor is responsible for checking whether the FitLine product can be marketed in that country and whether it complies with the laws and regulations of that country, notably any consumer or import regulations, health regulations and labelling requirements. PM declines any responsibility in this respect.

5.3. Дистрибутор обязан принять обратно продукцию FitLine, проданную потребителям, в течение 30 дней после доставки в случае неудовлетворенности. Потребитель не обязан предоставлять никаких специальных причин; недовольство продукцией достаточно (гарантия удовлетворенности РМ). Потребитель может выбрать между обменом, кредитом или возвратом уплаченной суммы после возврата продукции.

5.4. Дистрибутор свободен в выборе количества продукции, которую он заказывает у РМ. Нет обязательства покупать какую-либо продукцию FitLine или минимального требования по закупке. Дистрибутор может вернуть продукцию FitLine РМ в соответствии с политикой возврата РМ, которая доступна в Партнерской зоне после входа на сайт www.pm-international.com.

5.5. Все заказы, сделанные Дистрибутором, обрабатываются в соответствии с ценами РМ, указанными в интернет-магазине РМ на момент заказа. Налог с продаж, затраты на упаковку и доставку, как правило, добавляются, в случае если они применимы. Оплата должна быть обеспечена или завершена до доставки.

6. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ ДИСТРИБЮТОРА / ШТРАФ

6.1. Дистрибутор должен действовать как независимый и ответственный предприниматель и избегать любых проявлений, которые могут создать впечатление, что он действует как сотрудник РМ или имеет право делать какие-либо заявления от имени РМ.

6.2. Поскольку РМ является членом национальных и международных ассоциаций прямых продаж, таких как Ассоциация Прямых Продаж Казахстана (Кодекс Этики) и Европейская Ассоциация Прямых Продаж (Кодекс Поведения), Дистрибутор должен соблюдать стандарты поведения, указанные этими ассоциациями для их членов и представителей.

5.3. The Distributor has to take back FitLine products sold to consumers within 30 days after delivery in case of dissatisfaction. The consumer does not have to provide any special reasons, not being satisfied with the products is sufficient (PM satisfaction guarantee). The consumer may choose between exchange, credit or a refund of the purchase price paid once the products have been returned. If the consumer chooses credit or a refund, the credit or refund must be made to the consumer within 60 days from the consumer requests for cancel date of return of the products.

5.4. The Distributor is free to order any quantity of products from PM. There is no obligation to purchase any FitLine products, nor a minimum purchase requirement. The Distributor can return FitLine products to PM in accordance with PM's return policy, which can be found in the Partner Area after login on www.pm-international.com.

5.5. All orders made by the Distributor are processed according to the PM prices shown in the PM Online Shop at the time of order. Sales tax, costs of packaging and shipping are generally added, as far as they apply. Payment must be secured or completed before delivery.

6. FURTHER OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR

6.1. The Distributor has to act as an independent and responsible entrepreneur and avoid any appearance of acting as an employee of PM, or of being entitled to make any statements in the name of PM.

6.2. As far as PM is a member of national and international associations for direct marketing, the Distributor must comply with the standards of conduct specified by these associations for their members and their representatives.

6.3. Все, что Дистрибутор говорит о PM и продукции FitLine, должно соответствовать указаниям PM, особенно тем, которые содержатся в каталоге продукции, на этикетках продукции, официальных веб-сайтах и в другой информации о продукции. Ни при каких обстоятельствах Дистрибутор не имеет права придавать терапевтические или исцеляющие свойства продукции FitLine или использовать заявления о здоровье, противоречащие действующим правовым нормам.

6.4. Вы соглашаетесь не вносить никаких изменений в продукцию Fitline или ее упаковку и/или не разрешать третьим лицам вносить такие изменения. Разрешается наклеивать адресную этикетку с адресной информацией Дистрибутора, если такая этикетка не скрывает никакой информации о продукте, юридических уведомлений или интеллектуальной собственности PM.

6.5. Дистрибутор будет использовать только информацию о продукции, торговые материалы и средства продаж, опубликованные PM, при рекламе PM и продукции FitLine и, в случае если реклама и продажи осуществляются через Интернет, будет использовать только интернет-магазин, предоставленный Дистрибутору PM. Дистрибуторам предоставляются ограниченные права на использование торговых марок, коммерческих наименований, логотипов, маркетинговых материалов и средств продаж PM исключительно с целью продвижения и продажи продукции FitLine. Любое несанкционированное использование, изменение или представление интеллектуальной собственности PM в искаженном виде строго запрещено. За более подробной информацией обращайтесь к "Руководству по использованию торговых марок, логотипов, брендов и названий" PM, которое можно найти в Партнерской зоне после входа (www.pm-international.com).

6.3. Everything the Distributor says about PM and FitLine products must be in accordance with PM's stipulations, especially those in the product catalog, on the product labels, official websites and in other product information. Under no circumstances may the Distributor attribute therapeutic or healing properties to FitLine products or use health claims contrary to applicable legal provisions.

6.4. You agree not to make any changes to Fitline products or their packaging and/or allow third parties to make such changes. It is allowed to stick an address label with address information of the Distributor, as long as such label does not hide any product information, legal notices, or intellectual property of PM.

6.5. The Distributor will only use the product information, sales materials and sales aids published by PM when advertising for PM and for the FitLine products and, insofar as advertising and sales take place over the Internet, will only use the Internet shop made available to the Distributor by PM. Distributors are granted limited rights to use PM's trademarks, trade names, logos, marketing materials and sales aids solely for the purpose of promoting and selling FitLine products. Any unauthorized use, modification, or misrepresentation of PM's intellectual property is strictly prohibited. For more information, please refer to PM's "Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names" which you can find in the Partner Area after login (www.pm-international.com).

6.6. Дистрибутор несет договорной штраф перед РМ за каждое нарушение обязанностей по Разделам 4.1, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 и 6.5 Правил Дистрибутора, сумма которого будет определяться РМ в каждом отдельном случае с учетом значимости нарушения и дохода Дистрибутора. Дополнительные требования, особенно по запрету, возмещению ущерба, блокировке или приостановлению, не подлежат влиянию со стороны требований о договорном штрафе. Каждый Дистрибутор должен соблюдать обязательные правовые нормы в ходе любых общих рекламных мероприятий и при привлечении новых Дистрибуторов. Это в особенности касается правил о недобросовестной конкуренции и незаконных торговых практиках. Любая форма «спама» и систематического переманивания дистрибуторов из других компаний запрещена. Любая информация о продажах и потенциальных доходах при работе в качестве Дистрибутора РМ должна быть корректной и основанной на фактах. Любое нарушение будет строго преследоваться РМ вплоть до прекращения дистрибуторства.

6.7. РМ будет контролировать и случайным образом проверять соблюдение своими дистрибуторами договорных и правовых обязательств, особенно в контексте онлайн-рекламных мероприятий, включая маркетинг в социальных сетях с использованием внешних сервисов.

6.8. РМ оставляет за собой право приостановить доступ Дистрибутора в Партнерскую зону без предварительного уведомления, если Дистрибутор нарушил договорные правила или применимое законодательство. Приостановка будет действовать до тех пор, пока нарушение не будет устранено после соответствующего уведомления от РМ.

7. ЗАЩИТА ЛИНИИ

7.1. Принципом РМ является уважение и защита линии спонсора. В течение срока действия Дистрибуторства и в течение 12 месяцев после его окончания, никакие лица или компании, уже зарегистрированные в линии спонсора в РМ, не могут быть привлечены к переходу в другую линию спонсора. Запрещено также использовать имя супруга, родственников, корпораций, партнерств, трастов или любые другие имена третьих лиц для обхода данного положения.

6.6. Every Distributor has to comply with binding legal regulations during any general advertising measures and in attracting new Distributors. This applies in particular to the rules on unfair competition and unlawful trading practices. Any form of 'spamming' and the systematic poaching of distribution partners from other companies is forbidden. Any information provided on sales and potential earnings when working as a Distributor of PM has to be correct and based on facts. Any violation will be strictly followed up by PM, up to termination of the distributorship.

6.7. PM will monitor and randomly check the compliance of its distributors with contractual and legal obligations, especially in the context of online advertising measures, including social media marketing by external service providers.

6.8. PM reserves the right to suspend a Distributor's access to the Partner Area without prior notice if the Distributor violated contractual rules or applicable law. The suspension will remain until the violation has been removed upon corresponding notification by PM.

7. LINE PROTECTION

7.1. It is a principle of PM to respect and protect the sponsor line. During the term of the Distributorship and 12 months thereafter, no persons or companies already registered in a sponsor line with PM may change to another sponsor line. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision.

7.2. Дистрибутор, прекративший своё деловое партнёрство или вышедший из него согласно статье 2.2, может быть повторно зарегистрирован в качестве Дистрибутора только при условии подачи нового заявления и (а) при наличии спонсорства от своего бывшего спонсора, или (б) если с момента прекращения прошло не менее 12 месяцев. Дистрибутор, удалённый из системы за неактивность (отсутствие личного объёма в течение 12 месяцев), может быть повторно зарегистрирован свободно, с новым заявлением — то есть не только под прежним спонсором, но и в любой структуре под любым другим спонсором

7.3. Регистрация родственников и супругов подчиняется особым правилам, которые можно найти в Партнерской зоне на сайте www.pm-international.com в разделе “FAQ Регистрация Родственников”.

7.4. Защита линии также распространяется на клиентов в Программе Прямого Клиента. Любой зарегистрированный клиент может зарегистрироваться снова и под новым спонсором только в том случае, если с момента его последнего заказа продукции FitLine прошло 6 месяцев.

8. УЧАСТИЕ В МЕДИАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

В качестве Дистрибутора вы обязаны разрешать любые разногласия, возникающие из контрактных отношений, заключённых онлайн, мирным путем. Если проблема не разрешена удовлетворительно для клиента, он должен обратиться в соответствующую ассоциацию прямых продаж. Эта ассоциация попытается выступить посредником между вами и вашим клиентом. Если разрешить вопрос мирным путем не удастся, вам следует участвовать в судебном арбитражном разбирательстве в соответствии с местным законодательством.

9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

9.1. Договорные отношения между сторонами регулируются законодательством Казахстана, без учета каких-либо обязательных положений законодательства страны, в которой проживает Дистрибутор.

7.2. A Distributor who has terminated their business partnership or withdrew from it according to article 2.2. can only be re-registered as a Distributor if they submit a new application and (a) are sponsored by their former sponsor, or (b) if at least 12 months have passed since termination. A Distributor who has been deleted from records due to inactivity (12 months without personal volume) can be freely re-registered with a new application, i.e. not just under the former Sponsor but in any line under any Sponsor.

7.3. The registration of relatives and spouses is subject to specific rules that can be found in the Partner Area under www.pm-international.com in the “FAQ Registration of Relatives”.

7.4. Line protection also applies to customers in the Customer Direct Program. Any registered customer may only register anew and under a new sponsor if 6 months have passed after their last order of FitLine products.

8. PARTICIPATION IN MEDIATION PROCEEDINGS

As a Distributor, you are obliged to resolve any disagreements arising from a contractual relationship concluded online in an amicable manner. If an amicable solution cannot be reached in this way, you should take part in an out-of-court arbitration procedure according to local law.

9. FINAL PROVISIONS

9.1. The contractual relationship between the parties is governed by the laws of Singapore.



9.2. Судебная инстанция для рассмотрения любых споров — Алматы, Казахстан, если Дистрибутор не является резидентом Казахстана и не проживает там обычно на момент заключения настоящего Соглашения или в момент начала судебного разбирательства; право одной из сторон договора на подачу иска против другой стороны в их юрисдикции остается неизменным.

9.3. Договорное требование о письменной форме также выполняется при помощи факса или электронной почты, за исключением уведомления о прекращении по причине, которое должно быть направлено заказным письмом. В дополнение к этим Правилам Дистрибутора также применяются следующие правила РМ, которые можно найти в Партнерской зоне на сайте www.pm-international.com и которые прямо признаются Дистрибутором частью договора о дистрибуторстве:

- Маркетинговый План.
- Руководство по использованию Интернета и Политике Социальных Медиа.
- Политика Возврата РМ.
- Руководство по использованию Торговых Марок, Логотипов, Брендов и Названий.
- Политика Конфиденциальности.
- Кодекс Делового Поведения и Этики.

Дата: мая 2025

9.2. The court of jurisdiction for any disputes arising out of or in relation to this Agreement is Singapore. However, PM shall be entitled to initiate legal proceedings against the Distributor in the Distributor's jurisdiction.

9.3. A contractually agreed-upon requirement for written form is also met by telefax or e-mail, except for a notification of termination for cause which has to be made by registered letter.

9.4. In addition to these Distributor Rules, the following rules of PM, which can be found in the Partner Area at www.pm-international.com also apply and are expressly recognized as part of the Distributorship agreement by the Distributor:

- PM-International Marketing Plan
- Guidelines of Use for the Internet and Social Media Policy
- Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names
- Distributor & Customer Data Protection Policy
- Teampartner Termination Policy
- Guidelines for Ethical Selling & Business Conduct

March 2025