

Просьба ознакомиться и нажать кнопку

1. Правовой статус Делового партнера

1.1 Деловой партнер независимо и самостоятельно осуществляет свою дистрибьюторскую деятельность, целью которой является получение дохода от реализации продуктов компании PM-International. Деловой партнер является независимым контрагентом во всех отношениях, в том числе и для целей налогообложения, и не может рассматриваться в качестве работника, юридического агента или представителя компании PM-International. Деловой партнер самостоятельно несет ответственность по всем своим договорам. Компания PM-International не несет и не может нести ответственности по обязательствам, действиям или бездействиям делового партнера, осуществляющего свою независимую коммерческую деятельность.

1.2 В рамках своей дистрибьюторской деятельности Деловой партнер может продавать продукты компании PM конечному потребителю от своего имени, а также непосредственно приобретать продукты через PM, равно как и осуществлять посредническую деятельность (программа прямого обслуживания клиентов) и подписывать новых деловых партнеров.

1.3 Деловой партнер не связан обязательствами осуществления дистрибьюторской деятельности, он свободен в выборе места, способа, времени и объема дистрибьюторской деятельности, осуществляемой им самостоятельно без каких-либо указаний со стороны PM. Все расходы, связанные с осуществлением своей дистрибьюторской деятельности Деловой партнер оплачивает сам. Будучи самостоятельным предпринимателем, Деловой партнер сам несет ответственность за выполнение предписанных законодательством обязанностей, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (регистрация предпринимательской деятельности, уплата подоходного налога, налога на добавленную стоимость, социальных взносов, соблюдение положений конкурентного права).

1.4 Деловой партнер осуществляет дистрибьюторскую деятельность, реализуя продукты PM в рамках дополнительной к своему основному доходу деятельности. В случае если доход от продаж превышает основной доход, он обязан сообщить об этом в PM.

1.5 Деловой партнер обязуется вести свой бизнес таким образом, чтобы способствовать повышению репутации компании PM, ее торговых марок и брендов. Деловой партнер обязан соблюдать все установленные законодательством РФ правила и формальности ведения предпринимательской деятельности.

2. Начало и окончание делового партнерства

2.1 Для регистрации в качестве Делового партнера необходимо заполнить (полностью и печатным шрифтом) заявление делового партнера; деятельность становится юридически правомочной и действительной, как только соответствующее заявление будет принято в PM. Доставка Деловому партнеру уведомления, подтверждающего принятие его заявления, не требуется, однако PM со своей стороны незамедлительно сообщает деловому партнеру о поступлении и принятии его заявления.

2.2 Деловой партнер имеет право в течение 30 дней со дня подтверждения принятия его заявления без указания каких-либо причин расторгнуть настоящий договор путем письменного заявления, отправленного в адрес PM.

2.3 Договор о деловом партнерстве заключается на неопределенный срок и может быть расторгнут в любое время при соблюдении установленных законодательством сроков. Данное положение не затрагивает право на досрочное расторжение договора на основании важной причины. В случае нарушения Деловым партнером своих обязательств, указанных в п. 4.1, 4.2 и 5.2 «Правил делового партнера», PM имеет право расторгнуть настоящий договор.

2.4 В случае смерти Делового партнера его статус Делового партнера может передаваться супругу / супруге, ребенку или одному из родителей, если передача будет оформлена в письменном виде при согласии всех наследников, а также при условии, что наследник принимает действующие в настоящее время «Правила делового партнера», установленные PM, и сообщает об этом PM в письменном виде. PM может не дать своего согласия только при наличии веских оснований.

2.5 PM имеет право исключительно по своему усмотрению немедленно приостановить или прекратить деятельность Делового партнера в одностороннем порядке, если у PM есть разумные основания предполагать, что Деловой партнер нарушает одно из положений этого договора, этики ведения бизнеса или Российского законодательства.

3. Право делового партнера на получение бонуса

3.1 За посредническую деятельность и подписку конечных потребителей в рамках программы прямого обслуживания клиентов, а также за обучение, инструктаж и консультации новых деловых партнеров Деловой партнер, как спонсор, имеет право на получение бонуса. Условия получения и размер бонуса вытекают из маркетингового плана PM в действительной на данный момент редакции. PM вправе определять и менять редакцию маркетингового плана, однако действительная на данный момент редакция является действительной для всех Деловых партнеров в равной мере.

3.2 Расчет по бонусу производится ежемесячно. Расчет отправляется по электронной почте.

4. Иная дистрибьюторская деятельность Делового партнера

4.1 Деловому партнеру запрещается без предварительного письменного согласия со стороны PM работать на конкурентов PM.

4.2 Деловой партнер обязан каждую разрешенную деятельность по сбыту продукции других производителей вести абсолютно отдельно от деятельности, связанной с PM и сбытом продукции PM. При этом ему запрещается указывать на свою деятельность в PM, на статус делового партнера PM, а также предлагать продукты и услуги другого предприятия вместе с продуктами PM, равно как и побуждать других деловых партнеров PM в какой-либо форме покупать продукты и услуги другого предприятия, или же вместо деятельности в PM работать на другое предприятие.

5. Приобретение и сбыт продуктов PM-International

5.1 Деловой партнер заказывает и приобретает продукты PM исключительно через PM. Приобретение продуктов PM у других деловых партнеров запрещается.

5.2 Деловой партнер продает продукты PM конечным потребителям исключительно в рамках его личных прямых продаж. Сбыт продуктов через магазины розничной торговли, на рынках, выставках, через Интернет-аукционы или схожие каналы сбыта запрещается.

5.3 Деловой партнер обязан принять назад проданные конечному потребителю продукты PM в соответствии с Российским законодательством.

5.4 Деловой партнер сам определяет количество заказываемых в PM продуктов. PM не устанавливает минимального объема заказа.

5.5 Все заказы Делового партнера осуществляются в соответствии с действительным на момент заказа прейскурантом цен PM.

6. Прочие обязанности Делового партнера / штрафные санкции

6.1 Деловой партнер осуществляет свою деятельность как самостоятельный предприниматель, не пытаясь создать впечатление, что он является штатным сотрудником компании PM-International. Он не имеет права делать каких-либо заявлений прямо или косвенно от имени PM.

6.2 Если PM-International является членом каких-либо национальных и международных союзов и ассоциаций прямых продаж, то деловой партнер обязан при осуществлении своей дистрибьюторской деятельности строго соблюдать кодекс и нормы поведения, действительные для членов данных союзов. PM незамедлительно сообщает деловому партнеру о наличии соответствующих, подлежащих соблюдению кодекса, норм поведения.

6.3 Вся информация и высказывания Делового партнера о PM-International и продуктах PM должны соответствовать предписаниям со стороны PM, в частности каталогу продукции, этикеткам, а также прочей информации о продуктах. Деловому партнеру запрещается приписывать продуктам PM лечебные или целебные свойства.

6.4 Деловой партнер не имеет права модифицировать продукты PM или изменять их упаковку, а также допускать, чтобы данные изменения производились третьими лицами.

6.5 В целях рекламы продуктов PM Деловой партнер имеет право использовать исключительно опубликованную PM информацию о продуктах, рекламные материалы для сбыта, а в случае рекламы и реализации продуктов через Интернет – только информацию Интернет-магазина, предоставленную PM. В самостоятельно разработанных и созданных рекламных материалах, а также на своих веб-страницах Деловому партнеру запрещается ссылаться как на PM-International, так и на продукцию PM, или же использовать другие защищенные права PM-International в своих целях.

6.6 За каждое нарушение своих обязанностей, указанных в п. 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 и 6.5 «Правил делового партнера» PM-International может налагать на Делового партнера денежный штраф, размер которого определяется в каждом случае отдельно в зависимости от значимости нарушения, а также дохода Делового партнера.

6.7 При осуществлении своей дистрибьюторской деятельности посредством прямых продаж каждый Деловой партнер обязан уважать и соблюдать соответствующие общепринятые, а также установленные законодательством, нормы поведения, как при ведении рекламных кампаний, так и в рамках кампаний по регистрации новых Деловых партнеров. Деловому партнеру следует воздерживаться от систематической массовой рассылки рекламной информации в виде «спама», а также от систематического переманивания партнеров по сбыту из других компаний. Данное нарушение преследуется со стороны PM и влечет за собой соответствующие последствия вплоть до расторжения настоящего договора. В этой связи Деловой партнер обязан соблюдать общие нормы поведения, установленные PM, ознакомиться с которыми можно на сайте: www.pm-international.ru

7. Защита линии

7.1 Основным положением PM-International является сохранение и защита линии спонсоров. Деловой партнер, расторгнувший договор о деловом партнерстве, может быть снова принят в PM качестве Делового партнера, если он подает новое заявление и а) спонсируется своим бывшим спонсором, или б) после расторжения договора о деловом партнерстве прошло не менее 12 месяцев. Деловой партнер, который, как пассивный Деловой партнер (в течение 12 месяцев без собственного оборота) удаляется из базы данных, выбывая тем самым из структуры, может путем подачи нового заявления зарегистрироваться заново, т. е. зарегистрироваться под на свое усмотрение выбранным спонсором, и не обязательно в линии своего бывшего спонсора, а в любой другой линии любого другого спонсора.

7.2 Защита линии действительна также и для клиентов, обслуживаемых в рамках программы прямого обслуживания клиентов (как в п. 7.1).

7.3 Супруги (каждый из супругов) могут иметь свой собственный номер Делового партнера. При этом один из супругов должен быть зарегистрирован исключительно в прямой (первой) линии другого супруга.

8. Заключительные положения / изменения договора

8.1 Обязанности Сторон, вытекающие из настоящего договора, регулируются законодательством Российской Федерации.

8.2 Все споры Сторон, вытекающие из настоящего договора, разрешаются в судебном порядке.

8.3 Установленная договором письменная форма является выполненной также при передаче сообщений по телефаксу и электронной почте (E-Mail).

8.4 Обо всех изменениях «Правил делового партнера» РМ сообщает Деловому партнеру письменно. Изменения считаются принятыми, если Деловой партнер не выразит своего возражения в письменном виде в течение трех недель с момента получения изменений. При оповещении Делового партнера об изменениях, РМ отдельно указывает на данное положение.

8.5 Я согласен с тем, что РМ наведет справки о моей кредитоспособности. Я согласен с тем, что РМ автоматически получит мои личные данные, которые она имеет право сохранить, обрабатывать и использовать, если это будет необходимо в рамках договора о деловом партнерстве.