

# СОГЛАШЕНИЕ

О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С КОРПОРАЦИЕЙ «ДЭНАС МС»



# СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Новое соглашение подписывается при покупке любого аппарата или изделия ОЛМ

Если Вы подписываете новое Соглашение, Вам выдается уникальный компьютерный номер:

№ \_\_\_\_\_

Если Вы подписываете новое Соглашение, данное поле заполнять не надо.

Поле заполняется только в случае, если Вы продлеваете действующее Соглашение.

Впишите номер имеющегося у Вас действующего Соглашения: № \_\_\_\_\_

|                     |                      |                  |                      |
|---------------------|----------------------|------------------|----------------------|
| Фамилия*            | <input type="text"/> |                  |                      |
| Имя*                | <input type="text"/> |                  |                      |
| Отчество*           | <input type="text"/> |                  |                      |
| Дата рождения*      | <input type="text"/> |                  |                      |
| Почтовый адрес*     | <input type="text"/> |                  |                      |
| Телефон*            | <input type="text"/> | Сотовый телефон* | <input type="text"/> |
| Электронная почта** | <input type="text"/> |                  |                      |
| Паспорт             | <input type="text"/> |                  |                      |
| Кем выдан           | <input type="text"/> |                  |                      |
| Спонсор №*          | <input type="text"/> |                  |                      |
| Фамилия*            | <input type="text"/> |                  |                      |
| Имя*                | <input type="text"/> |                  |                      |
| Отчество*           | <input type="text"/> |                  |                      |

\* Данные поля обязательны к заполнению.

\*\* На электронную почту будут высланы логин и пароль для доступа к социальной сети «ДЭНАС».

## УСЛОВИЯ СОГЛАШЕНИЯ

Я, нижеподписавшийся, настоящим подтверждаю, что:

- С момента подписания настоящего Соглашения о сотрудничестве я становлюсь ДИСТРИБЬЮТОРОМ корпорации «ДЭНАС МС» и участником финансово-оздоровительной программы «ДЭНАС МС».
- Я осведомлен, что корпорация «ДЭНАС МС» в соответствии с действующими маркетинг-планом и Правилами сотрудничества предоставляет мне право приобретать продукцию с учетом накопленных мною скидок.
- Я обязуюсь соблюдать следующие принципы:
  - ясно, доходчиво и правдиво представлять продукцию и возможность участия в финансово-оздоровительной программе «ДЭНАС МС»;
  - подробно объяснять условия приобретения, гарантии, срок годности и условия обслуживания продукции;
  - вести себя доброжелательно и не оказывать излишнего давления на конечного потребителя, если предлагаемый товар не отвечает его потребностям в данный период.

[distrib.denacorp.ru](http://distrib.denacorp.ru)



Социальная сеть «ДЭНАС» это:

- обучающие материалы;
- фотографии, презентации продукции, плакаты и другая продукция по бизнесу;
- помощь квалифицированных специалистов;
- самые свежие новости;
- ваши баллы и дерево;
- большая команда единомышленников;
- группы по интересам;
- форумы и блоги;
- и многое другое.

4. Я обязуюсь вести дела согласно действующим «Правилам сотрудничества с корпорацией «ДЭНАС МС» и соблюдать кодекс этики дистрибьютора. Я подтверждаю, что лично несу ответственность за свою деятельность как перед своими коллегами-дистрибьюторами, так и перед контролирующими органами.
5. Я обязуюсь подписать только одно Соглашение о сотрудничестве с корпорацией «ДЭНАС МС» и подтверждаю отсутствие какой-либо заинтересованности в иной сфере коммерческой деятельности корпорации, за исключением случаев, когда подобное отдельно согласовано с корпорацией или ее представительствами.
6. Ни при каких условиях я не стану предлагать подписать второе Соглашение о сотрудничестве человеку, уже имеющему подписанное «Соглашение о сотрудничестве с корпорацией «ДЭНАС МС».
7. Я подтверждаю, что ознакомился с маркетинг-планом корпорации, понял, как он действует, и согласен следовать ему в своей работе в полном объеме.
8. Я признаю, что никто не обещал мне, будто я могу получить доходы, гарантии или извлечь иную выгоду из своего сотрудничества с корпорацией без усилий. Я осознаю, что мой успех полностью зависит от моих способностей и реальных действий.
9. Я обязуюсь не распространять продукцию корпорации «ДЭНАС МС» без подробной консультации при ее продаже и дальнейшего консультирования клиента.
10. Соблюдая ценовую политику корпорации, при продаже продукции я не допущу демпинга цен, занижая их с целью своей сиюминутной выгоды, в ущерб другим дистрибьюторам.
11. Я обязуюсь не использовать дистрибьюторскую сеть корпорации для продажи или рекламы какой-либо другой продукции, кроме продукции корпорации.
12. Я знаю, что корпорация гарантирует дистрибьюторам и, соответственно, конечным потребителям высокое качество распространяемой ею продукции. В связи с этим любой возврат продукции может быть осуществлен дистрибьютором в точном соответствии с законодательством, регламентирующим защиту прав потребителей.
13. Я осознаю, что корпорация «ДЭНАС МС» вправе вносить изменения в действующие Правила сотрудничества.
14. Все действия, планируемые мною в рекламных целях, я обязан проводить в соответствии с внутрикорпоративным «Положением о размещении информации в СМИ и сети Интернет» либо по согласованию с соответствующими специалистами центрального офиса.
15. Я признаю, что корпорация «ДЭНАС МС» вправе в любой момент в одностороннем порядке аннулировать настоящее Соглашение в случае нарушения мною действующих на тот момент «Правил сотрудничества с корпорацией «ДЭНАС МС».
16. Я также вправе в любой момент в одностороннем порядке приостановить и/или прекратить свою деятельность дистрибьютора и участника финансово-оздоровительной программы «ДЭНАС МС», представив в коммерческий отдел корпорации соответствующее письменное заявление.
17. Если какой-либо из пунктов данного Соглашения о сотрудничестве не окажется необходимым и/или окажется недействительным, это не умалит роли остальных пунктов.

Дистрибьютор: \_\_\_\_\_  
(подпись) (дата)

Правильность заполнения данных удостоверяю

Спонсор: \_\_\_\_\_  
(подпись) (дата)

Контактные данные спонсора: \_\_\_\_\_

Акционер (ближайший дистрибьютор 8-го уровня): \_\_\_\_\_

Контактные данные  
дистрибьюторского центра: \_\_\_\_\_  
(город, телефон)

Ф.И.О. руководителя центра: \_\_\_\_\_

**Заявление о сотрудничестве действительно только при заполнении всех полей!**

# КОДЕКС ЭТИКИ

- 1.** Я обязуюсь следовать Золотому правилу многоуровневого сетевого маркетинга: строить свой бизнес для получения прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также могли расти и получать прибыль.
- 2.** Из своей деятельности я исключу те приемы и стратегии, которые могут нанести вред мне, дистрибьюторам параллельных структур, корпорации и сетевому бизнесу в целом.
- 3.** Я изучу все законы индустрии многоуровневого сетевого маркетинга, Правила сотрудничества с корпорацией и буду прилагать все усилия, чтобы выполнять их везде и всегда, на словах и на деле.
- 4.** Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые беру на себя по отношению к своим клиентам, коллегам-дистрибьюторам и своим настоящим и будущим партнерам.
- 5.** Все свои способности я направлю на обучение и вдохновение тех, чьим спонсором являюсь.
- 6.** Информирюя потенциальных дистрибьюторов о финансовых возможностях сетевого бизнеса, я буду делать это убедительно, не завышая при этом величину их потенциального заработка.
- 7.** Представляя продукцию корпорации, обязуюсь оперировать официальной, достоверной информацией.
- 8.** Рекомендуя своим дистрибьюторам иметь у себя определенный запас товара, который может понадобиться им в ближайшее время, я буду удерживать их от закупки товара в больших количествах.
- 9.** Если возникнут какие-либо разногласия, я буду стараться решать их в духе понимания и справедливости по отношению ко всем.
- 10.** Я буду сохранять преданность индустрии сетевого маркетинга в целом.
- 11.** Признавая другие сетевые компании и уважая их как своих конкурентов, я отказываюсь от критики в их адрес и буду относиться к ним исключительно дружелюбно, всегда показывая преимущества корпорации «ДЭНАС МС».

# ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

- 1. Корпорация** — группа российских и зарубежных компаний, объединенных названием «Корпорация «ДЭНАС МС». Корпорация занимается разработкой и производством медицинских аппаратов и сопутствующей продукции. Корпорация распространяет свою продукцию через дистрибьюторскую сеть методом многоуровневого сетевого маркетинга.
- 2. Многоуровневый сетевой маркетинг** — бизнес, основанный на распространении товаров и услуг напрямую от производителя к потребителю и использующий для этого разветвленную сеть независимых дистрибьюторов.
- 3. Дистрибьютор** — физическое лицо, достигшее 18 лет и подписавшее Соглашение о сотрудничестве с корпорацией.
- 4. Спонсор** — действующий дистрибьютор, лично привлечший нового дистрибьютора подписать Соглашение о сотрудничестве.
- 5. Поколение** — дистрибьюторы, располагающиеся в структуре спонсора ниже по отношению к своему спонсору. **Первое поколение** — группа дистрибьюторов, непосредственно привлеченных спонсором. **Вторым поколением** спонсора считаются дистрибьюторы, чьими непосредственными спонсорами являются дистрибьюторы его первого поколения.
- 6. Структура** — совокупность дистрибьюторов всех поколений.
- 7. Потребитель** — юридическое или физическое лицо, купившее товар у дистрибьютора корпорации для собственных нужд, не связанных с извлечением прибыли путем продажи товара.
- 8. Дистрибьюторский центр** — предприятие, созданное дистрибьютором высокого уровня для оказания информационной и методической поддержки дистрибьюторам и потребителям, а также для реализации продукции корпорации. Дистрибьюторский центр имеет оборудованный офис.
- 9. Балл** — условная единица для измерения проделанного дистрибьютором объема работы. Продукция корпорации имеет определенную денежную стоимость и соответствующий ей балльный эквивалент.

- 10. Маркетинг-план** — свод правил, согласно которому производится расчет вознаграждения дистрибьютора за проделанную работу, а также продвижение дистрибьютора по карьерным уровням.
- 11. Карьерный уровень** — название ступени карьерной лестницы маркетинг-плана корпорации.
- 12. Этическая комиссия** — подразделение корпорации, регулирующее взаимоотношения между дистрибьюторами корпорации и способствующее росту этичности бизнеса. В состав этической комиссии входят представители корпорации и лидеры корпорации. Состав этической комиссии определяет и утверждает президент корпорации.
- 13. Лидерский совет** — рабочий орган корпорации, в состав которого входят руководство корпорации и структурные лидеры. Лидерский совет осуществляет информационную связь между дистрибьюторами и руководством корпорации. Лидерский совет состоит из двух палат — регионального лидерского совета и президентского совета.

# 1 ПОЛОЖЕНИЕ

## ПО СОГЛАШЕНИЮ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

**1.1.** «Соглашение о сотрудничестве» (далее — Соглашение) — документ, регулирующий взаимоотношения и определяющий формы и методы сотрудничества между дистрибьютором и корпорацией.

**1.2.** Подписать Соглашение имеет право любой дееспособный гражданин, достигший 18-летнего возраста. При этом он получает набор документов и информационных материалов, содержащих информацию о корпорации, ее продукции и условиях сотрудничества. Дистрибьютор обязан внимательно изучить данные материалы и соблюдать Правила сотрудничества.

**1.3.** Соглашение заполняется при наличии паспорта дистрибьютора. Дистрибьютор несет

личную ответственность за точность данных, указанных в Соглашении.

**1.4.** При подписании Соглашения дистрибьютор получает индивидуальный номер для учета его деятельности.

**1.5.** Спонсор несет личную ответственность за правильность заполнения дистрибьютором всех требуемых пунктов Соглашения. Спонсор указывает свои данные в Соглашении, что является рекомендацией дистрибьютора на участие в финансово-оздоровительной программе корпорации.

# 2 ПОЛОЖЕНИЕ

## О ДИСТРИБЬЮТОРЕ КОРПОРАЦИИ «ДЭНАС МС»

**2.1.** Корпорация принимает подписанное Соглашение от физического лица, выразившего добровольное согласие стать дистрибьютором корпорации и выполнять положения настоящих Правил сотрудничества.

**2.1.1.** Дистрибьютор имеет одинаковые права с другими дистрибьюторами, несет равные с ними обязанности.

**2.1.2.** Права и обязанности дистрибьютора корпорации, как и достигнутый им квалификационный уровень, неразрывно связаны с личностью дистрибьютора, в силу чего не могут быть предметом купли-продажи, мены, залога, других сделок, иным образом участвовать в гражданско-правовом обороте. Дистрибьютор корпорации обладает правом передачи своей дистрибьюторской деятельности своим родственникам в порядке и на условиях, установленных положением 7 настоящих Правил сотрудничества.

**2.1.3.** Ближним родственникам дистрибьютора корпорации, как то: супруг(а), дети, родители, братья, сестры — в случае принятия решения о начале работы в качестве дистрибьютора корпорации рекомендуется оформлять Соглашение о сотрудничестве только в той структуре, в которой оформлено Соглашение самого дистрибьютора.

**2.1.4.** Корпорация может в соответствии с экономической ситуацией изменить маркетинг-план, т. е. откорректировать правила начисления вознаграждения за проделанную работу.

**2.1.5.** Дистрибьютор обязуется соблюдать ценовую политику корпорации. Реализация про-

дукции лицам, не являющимся дистрибьюторами корпорации, по ценам ниже розничных является нарушением ценовой политики и правил сотрудничества корпорации «ДЭНАС МС».

**2.1.6.** Имя корпорации «ДЭНАС МС», ее торговый знак, логотип корпорации являются интеллектуальной собственностью корпорации и могут использоваться в следующих случаях: при изготовлении визиток дистрибьютора корпорации, изготовлении и использовании материалов для оформления зала, где проводится корпоративное мероприятие, при изготовлении и размещении вывески на двери склада, офиса.

### **2.2.** Права дистрибьютора

**2.2.1.** Право покупки продукции корпорации с гибкой системой скидок.

**2.2.2.** Право построения дистрибьюторской сети для распространения продукции корпорации путем привлечения других физических лиц в качестве дистрибьюторов. При этом корпорация гарантирует авторизованность сети за дистрибьютором, создавшим ее, во всех последующих поколениях.

**2.2.3.** Право построения потребительского рынка для распространения продукции корпорации методом прямых продаж.

**2.2.4.** Право получать официальную информацию от корпорации на ее сайте в сети Интернет, на официальных мероприятиях корпорации, в литературе и документах, выпускаемых



корпорацией. Официальными считаются документы, разосланные непосредственно из центрального офиса корпорации.

**2.2.5.** Дистрибьютор имеет право обслуживаться в любом ДЦ по своему выбору.

В случае если дистрибьютор желает перейти на обслуживание в другой ДЦ, ему необходимо провести сверку по задолженности с руководителем ДЦ, в котором он обслуживался, и подать заявление на имя коммерческого директора корпорации о переводе.

Сотрудники корпорации запрашивают у руководителя ДЦ информацию о наличии задолженности. При отсутствии задолженности или если в течение 10 дней с момента подачи запроса руководителю ДЦ в корпорацию не поступила письменная информация от руководителя ДЦ о наличии задолженности, дистрибьютор переводится на обслуживание в другой ДЦ.

**2.2.6.** Право вносить свои предложения в корпорацию по изменению дизайна упаковки и этикеток продукции на основании экономической выгоды для корпорации.

### **2.3. Ответственность дистрибьютора**

**2.3.1.** Дистрибьютор несет все виды ответственности за свою деятельность.

**2.3.2.** Дистрибьютор не является служащим, агентом, юридическим представителем корпорации и ни при каких обстоятельствах не может выдавать себя за таковых. Корпорация не несет ответственности за любой существенный или несущественный, прямой или косвенный ущерб, нанесенный некорректными действиями дистрибьютора при распространении продукции корпорации.

**2.3.3.** Дистрибьютор обязуется соблюдать законодательство той страны, на территории которой он будет осуществлять деятельность в качестве дистрибьютора корпорации.

**2.3.4.** Дистрибьютор не имеет права распространять продукцию других сетевых компаний или каких-либо иных фирм внутри дистрибьюторской сети корпорации.

**2.3.5.** Дистрибьюторам 4-го квалификационного уровня и выше запрещено строить дистрибьюторскую сеть в других компаниях, использующих в качестве системы распространения продукции сетевой маркетинг.

**2.3.6.** Платные курсы по методу ДЭНС дистрибьютор может организовывать только по согласованию с медицинским центром корпорации по письменной заявке. Курсы могут проводиться структурным врачом, аккредитованным медицинским центром корпорации, согласно «Положению о структурном враче».

**2.3.7.** Печатать статьи, давать интервью, выпускать рекламную и информационную литературу, в т. ч. в сети Интернет, разрешается с письменного согласия корпорации.

**2.3.8.** Все авторские материалы (публикации, видео-, аудиозаписи, фото, логотип, электронные программы и прочее), принадлежащие корпорации, защищены законом и не могут воспроизводиться полностью или частично без письменного согласия корпорации.

**2.3.9.** Дистрибьютор не имеет права вступать в дискуссии, могущие вследствие его недостаточной компетентности повлечь за собой негативные последствия для корпорации. При недостаточной компетенции дистрибьютору рекомендуется получить необходимую информацию в соответствующем отделе корпорации.

**2.3.10.** Запрещено переупаковывать продукцию и заменять ее этикетки. Продукция корпорации продается только в оригинальной упаковке с этикеткой соответствующего содержания и дизайна.

# 3 ПОЛОЖЕНИЕ

## О РАЗРЕШЕНИИ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

**3.1.** Конфликтные ситуации (споры, разногласия) между дистрибьюторами, которые:

- порочат честь и достоинство личности, деловую репутацию дистрибьютора, спонсора, самой корпорации;
- связаны с искажением или сокрытием какой-либо информации дистрибьютором, спонсором, руководителем дистрибьюторского центра;
- связаны с нарушением этических норм дистрибьютором (предложением дистрибьюторам одновременной работы в других сетевых компаниях, предложением работы в другой структуре корпорации и т. д.);
- влекут за собой дестабилизацию работы структуры, нарушение и/или срыв работы части или всей организации,

разрешаются путем переговоров между сторонами в присутствии непосредственного спонсора или на лидерском совете структуры.

**3.2.** В случае невозможности урегулирования конфликта мировым соглашением решение по данной ситуации выносится на заседание этической комиссии.

3.3. Этическая комиссия на основании заявления дистрибьютора и имеющихся фактических материалов принимает решение по существу конфликта и имеет право наложить штрафные санкции как на ответчика, так и на заявителя.

**3.4.** Конфликтные ситуации, возникающие между дистрибьюторами 7, 8, 9-го уровней, имеющие наибольшую актуальность, а также вопросы, касающиеся нарушения п. 2.3.4 и 2.3.5 Правил сотрудничества дистрибьюторами 7, 8, 9-го уровней, рассматриваются комитетом экономической безопасности (КЭБ).

3.4.1. В случае, если этическая комиссия считает конфликтную ситуацию особо сложной или требующей вмешательства руководства корпорации и не может принять решение, заявление дистрибьюторов на руководителей ДЦ, дистрибьюторов 8 и 9-го уровней может быть передано решением этической комиссии на рассмотрение КЭБ.

3.4.2. КЭБ по результатам рассмотрения принимает решение по существу вопроса и имеет право наложить штрафные санкции как на ответчика, так и на заявителя.

**3.5.** Под штрафными санкциями подразумеваются следующие меры:

3.5.1. Штраф в виде лишения виновника сетевой скидки и/или бонуса в размере и на срок, определяемый этической комиссией или КЭБ.

3.5.2. Аннулирование Соглашения о сотрудничестве (терминирование) согласно соответствующему положению настоящих Правил.

3.5.3. В случае подписания второго Соглашения дистрибьютором, уже имеющим ранее подписанное Соглашение о сотрудничестве, к нарушителю применяются следующие меры воздействия:

- структура нарушителя, построенная по второму Соглашению, с момента установления факта нарушения переходит к вышестоящему спонсору по первому Соглашению;
- подписанное второе Соглашение признается недействительным с момента установления факта нарушения.

# 4 ПОЛОЖЕНИЕ

## О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ КОРПОРАЦИИ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ

**4.1.** Для оптимального взаимодействия корпорации и дистрибьюторов созданы дистрибьюторский отдел, региональный лидерский совет и президентский совет.

**4.2.** **Региональный лидерский совет** — рабочий орган корпорации, в состав которого входят руководство корпорации и структурные лидеры. Лидерский совет осуществляет информационную связь между дистрибьюторами и руководством корпорации. Состав лидерского совета назначает президент корпорации.

**4.3.** **Президентский совет** — рабочий орган корпорации, в состав которого входят руководство

корпорации и лидеры высших уровней. Президентский совет участвует в решении общекорпоративных вопросов, связанных с дистрибьюторской сетью. Состав президентского совета назначает президент корпорации.

**4.4.** **Дистрибьюторский отдел** решает вопросы информационной поддержки дистрибьюторов, организации обучений, корпоративных мероприятий, занимается решением и профилактикой спорных ситуаций между дистрибьюторами.

# 5 ПОЛОЖЕНИЕ

## О РАБОТЕ ЭТИЧЕСКОЙ КОМИССИИ

**5.1.** В состав этической комиссии входят руководитель этической комиссии, сотрудник этической комиссии, два представителя корпорации и три дистрибьютора 8-го уровня и выше.

**5.2.** Этическая комиссия рассматривает все вопросы объективно, в присутствии всех заинтересованных лиц или их представителей, руководствуясь в принятии решений настоящими Правилами. Этическая комиссия принимает к рассмотрению заявления о событиях, конфликтных ситуациях, произошедших не позднее двух лет до даты подачи заявления в комиссию.

**5.3.** Порядок работы этической комиссии:

**5.3.1.** Дистрибьютор должен направить заявление своим спонсорам, ближайшему к нему акционеру и/или в совет лидеров своей структуры для разрешения конфликта по существу и принятия мирового соглашения.

**5.3.2.** В случае непринятия мирового соглашения заинтересованная сторона направляет заявление в этическую комиссию. Заявления принимаются от дистрибьюторов 5-го квалификационного уровня и выше. Заявления от дистрибьюторов, имеющих квалификационный уровень ниже 5-го, принимаются за подписью и с письменными комментариями вышестоящих спонсоров 5-го уровня и выше. Заявление оформляется на имя руководителя этической комиссии.

Заявление дистрибьютора до 7-го уровня включительно должно быть подписано ближайшим к дистрибьютору акционером корпорации. Если акционер в течение двух недель не подписывает направленное ему дистрибьютором заявление и не принимает

меры к урегулированию конфликта, то дистрибьютор имеет право направить заявление в этическую комиссию без подписи акционера с соблюдением правил первой части п. 5.3.2.

**5.3.3.** В заявлении обязательно должны быть указаны:

- фамилии, имена, отчества всех участников конфликта;
- координаты всех участников конфликта с указанием номеров телефонов, в том числе самого заявителя;
- фамилия руководителя дистрибьюторского центра, в котором обслуживается заявитель, а также фамилия и координаты вышестоящего спонсора;
- суть проблемы (без эмоций и пр.);
- причины возникновения проблемы (максимально конкретно, с указанием фактов и приложением копий всех имеющихся документов). Домыслы и предположения при рассмотрении заявления не учитываются;
- обстоятельства, в связи с которыми стороны не достигли мирового соглашения;
- требования (изложить по пунктам четкими короткими предложениями);
- подпись заявителя.

**5.3.4.** Заявления в этическую комиссию высылаются в печатном или электронном виде.

**5.3.5.** Поступившее в этическую комиссию заявление, соответствующее перечисленным требованиям, принимается к рассмотрению. Началом рассмотрения заявления считается следующий день после регистрации заявления в корпорации.

- 5.3.6. Этическая комиссия в срок до 15 календарных дней с начала рассмотрения заявления рассылает копии заявления всем упомянутым в заявлении лицам для ознакомления, а также двум вышестоящим спонсорам с каждой стороны с предложением дать объяснения по фактам, изложенным в заявлении.
- 5.3.7. В срок до 15 дней с момента отсылки материалов этическая комиссия принимает объяснения и дополнения с обеих сторон в письменном виде.
- 5.3.8. Этическая комиссия может накладывать штрафные санкции на дистрибьюторов, которые по запросу руководителя этической комиссии не предоставили в указанные сроки письменные комментарии по существу конфликта.
- 5.3.9. Этическая комиссия вправе принять решение по итогам анализа собранного материала без приглашения на заседание конфликтующих сторон.
- 5.3.10. Если конфликт требует специального заседания этической комиссии, дата заседания сообщается всем упомянутым в заявлении лицам и двум вышестоящим спонсорам с каждой стороны не позднее чем за 14 дней до его проведения.
- 5.3.11. В случае отсутствия на заседании какой-либо из сторон или ее представителей решение принимается исходя из имеющейся на момент заседания информации по существу конфликта.
- 5.3.12. Принятое решение фиксируется протоколом за подписью руководителя этической комиссии. Копия протокола хранится в дистрибьюторском отделе корпорации.
- 5.3.13. В случае невыполнения решения этической комиссии к нарушителю по решению руководителя этической комиссии могут быть применены штрафные санкции. Любая сторона имеет возможность обжаловать решение этической комиссии путем написания заявления на имя президента корпорации. Срок обжалования решения составляет 14 дней с момента принятия решения.
- 5.3.14. Принятое решение может быть пересмотрено президентом корпорации, который вправе назначить повторное заседание этической комиссии со своим участием.
- 5.3.15. Этическая комиссия отчитывается о результатах работы на заседаниях лидерского совета корпорации.
- 5.4.** В состав КЭБ (комитета экономической безопасности) входят три человека из числа руководства корпорации, назначаемые президентом корпорации.
- 5.5.** Порядок работы КЭБ:
- 5.5.1. При поступлении в КЭБ заявлений дистрибьюторов или материалов из этической комиссии, службы безопасности корпорации члены КЭБ при необходимости запрашивают письменные объяснения как от дистрибьютора, на которого поступило заявление, так и от заявителя, а также от двух вышестоящих спонсоров с каждой стороны.
- 5.5.2. В срок до 15 дней с момента запроса КЭБ принимает объяснения и дополнения с обеих сторон в письменном виде.
- 5.5.3. КЭБ может направить поступившие материалы для дополнительной проверки в службу безопасности корпорации.
- 5.5.4. КЭБ может накладывать штрафные санкции на дистрибьюторов, которые по запросу КЭБ не предоставили в указанные сроки письменные комментарии по существу.
- 5.5.5. КЭБ вправе принять решение по итогам анализа собранного материала без приглашения на заседание конфликтующих сторон.
- 5.5.6. Если вопрос требует специального заседания КЭБ, дата заседания сообщается всем упомянутым в заявлении лицам и двум вышестоящим спонсорам с каждой стороны не позднее чем за 10 дней до его проведения.
- 5.5.7. В случае отсутствия на заседании какой-либо из сторон решение принимается исходя из имеющейся на момент заседания информации по существу вопроса.
- 5.5.8. Решение доводится до сведения заявителя и дистрибьютора, на которого подано заявление, а также их вышестоящих спонсоров. В случае невыполнения решения КЭБ к нарушителю могут быть применены штрафные санкции.
- 5.5.9. Решение КЭБ обжалованию не подлежит.

# 6 ПОЛОЖЕНИЕ

## ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ СЕМЕЙНОГО СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

**6.1.** Семейное Соглашение может быть заключено между дистрибьюторами, находящимися в супружеских отношениях, на любом этапе их карьеры при подаче ими соответствующего заявления на имя коммерческого директора корпорации.

**6.2.** Семейное Соглашение может быть оформлено только при условии, если оба дистрибьютора работают в одной структуре:

**6.2.1.** Если положение супругов в дистрибьюторской структуре друг под другом, то первые поколения супругов объединяются в одну линию.

**6.2.2.** Если супруги работают в параллельных структурах одного спонсора, оформление Семейного Соглашения возможно только с согласия данного спонсора.

**6.3.** Порядок заключения Семейного Соглашения:

**6.3.1.** Имеющиеся номера Соглашений аннулируются, подписывается новое Соглашение с именами обоих супругов.

**6.3.2.** К Соглашению о сотрудничестве прилага-

ется заявление на имя президента корпорации, подписанное обоими супругами, в котором указывается, как может быть разделен их совместный семейный бизнес в случае аннулирования Семейного Соглашения, в частности, кому из супругов отойдет каждая структурная ветвь, имеющаяся на момент подписания Семейного Соглашения.

**6.3.3.** Заявления о возможном разделе бизнеса пересмотру не подлежат.

**6.4.** Возможности слияния и разделения Соглашений дистрибьюторов 7-го уровня и выше рассматриваются руководством корпорации индивидуально.

**6.5.** Аннулирование Семейного Соглашения возможно при подаче соответствующего заявления на имя президента корпорации.

# 7 ПОЛОЖЕНИЕ

## О ПЕРЕДАЧЕ ПРАВА ВЕДЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОДСТВЕННИКАМ И НАСЛЕДОВАНИИ

**7.1.** Дистрибьютор 5-го уровня и выше имеет право передать свою дистрибьюторскую деятельность для продолжения ведения деятельности по программе корпорации «ДЭНАС МС» следующим родственникам: супругу или супруге, родителям, детям, родным братьям и сестрам. Указанный перечень родственников является исчерпывающим.

Передача дистрибьюторской деятельности осуществляется путем объединения Соглашения передающего деятельность дистрибьютора и Соглашения родственника, которому передается деятельность, с переходом к последнему всех прав и обязанностей передающего деятельность дистрибьютора.

Родственники дистрибьютора, которым передается его деятельность, должны отвечать следующим условиям:

- быть совершеннолетними и полностью дееспособными;
- иметь опыт ведения дистрибьюторской деятельности в корпорации «ДЭНАС МС» не менее трех лет;
- иметь карьерный уровень, который не ниже уровня дистрибьютора, передающего деятельность;
- работать в одной структуре с дистрибьютором, передающим деятельность.

**7.2.** Объединение Соглашений происходит по правилам, установленным пунктом 6.2 Правил сотрудничества.

**7.3.** Для объединения Соглашений родственников требуется согласие не менее трех вышестоящих спонсоров.

**7.4.** Каждый случай объединения Соглашений рассматривается корпорацией индивидуально.

**7.5.** После передачи дистрибьюторской деятельности и оформления этого процесса должным образом передавший деятельность дистрибьютор не может требовать обратной передачи. В случае если дистрибьютор передал право ведения дистрибьюторской деятельности своим родственникам, он не имеет права заключать новое Соглашение с корпорацией. В случае нарушения правила подписанное новое Соглашение признается недействительным. Структура нарушителя, построенная по этому Соглашению, с момента установления факта нарушения переходит к вышестоящему спонсору.

**7.6.** В случае смерти дистрибьютора 5-го уровня и выше его номер Соглашения и право ведения дистрибьюторской деятельности могут перейти в порядке наследования его близким родственникам, указанным в п. 7.1 Положения. Наследование другими лицами не допускается. Лицо, наследующее номер Соглашения и право ведения дистрибьюторской деятельности, не наследует звание и льготы умершего дистрибьютора, в том числе право на дополнительные выплаты по достижении пенсионного возраста.

**7.7.** Дистрибьютор может в любое время обратиться в дистрибьюторский отдел корпорации с заявлением о том, кому конкретно из близких родственников, указанных в п. 7.1 Положения, он просит передать свой номер Соглашения и право ведения дистрибьюторской деятельности в случае своей смерти. К заявлению прилагаются копии подтверждающих родство документов. Дистрибьютор обязан обеспечить знание лицом, указанным в заявлении, принципов ведения сетевого бизнеса, правил работы с корпорацией, правил товарооборота и принципов организации и функционирования дистрибью-

торских центров. При наличии такого заявления номер Соглашения и право ведения дистрибьюторской деятельности передаются указанному в заявлении наследнику в течение 10 дней со дня предъявления документов, подтверждающих факт смерти дистрибьютора, при соблюдении срока, указанного в п. 7.8.

**7.8.** Указанный в заявлении наследник в течение двух месяцев со дня смерти дистрибьютора обязан обратиться в дистрибьюторский отдел корпорации с заявлением о передаче ему в порядке наследования номера Соглашения и права ведения дистрибьюторской деятельности умершего. По истечении двух месяцев со дня смерти дистрибьютора заявления от наследника не принимаются и не рассматриваются, а Соглашение о сотрудничестве умершего дистрибьютора аннулируется.

**7.9.** В случае отсутствия указанного в п. 7.7 заявления Соглашение о сотрудничестве умершего дистрибьютора аннулируется.

**7.10.** В случае смерти дистрибьютора 1-4 уровня его близкие родственники, указанные в п.7.1 Положения, имеют право на передачу им номера Соглашения умершего и права ведения дис-

трибьюторской деятельности, подав соответствующее заявление в письменной форме в дистрибьюторский отдел Корпорации. К заявлению прилагаются копии подтверждающих родство документов. Заявление от наследников принимается в течение 3 месяцев со дня смерти дистрибьютора.

По истечении трех месяцев со дня смерти дистрибьютора заявления от наследников не принимаются и не рассматриваются, а Соглашение о сотрудничестве умершего дистрибьютора аннулируется.

Если в Корпорацию в течение указанного срока поступили заявления от нескольких близких родственников-наследников, то им предоставляется срок 1 месяц, в течение которого они должны принять решение о том, кому из них будет передан номер Соглашения умершего и право ведения дистрибьюторской деятельности и представить это решение в дистрибьюторский отдел Корпорации. Данное решение оформляется совместным заявлением всех подавших заявления наследников. В случае не принятия такого совместного решения и не представления его в Корпорацию в течение месяца Соглашение о сотрудничестве умершего дистрибьютора аннулируется.



# 8 ПОЛОЖЕНИЕ

## ОБ АННУЛИРОВАНИИ СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Аннулирование Соглашения о сотрудничестве (терминирование) возможно:

**8.1.** По желанию дистрибьютора после подачи заявления в коммерческий отдел корпорации.

**8.2.** По решению этической комиссии или КЭБ, выявивших:

**8.2.1.** Факты распространения продукции других компаний, использующих в качестве системы распространения продукции сетевой маркетинг, среди дистрибьюторов корпорации «ДЭНАС МС» и построение дистрибьюторской сети в других компаниях дистрибьюторами 4-го уровня и выше.

**8.2.2.** Факты продажи продукции корпорации по ценам ниже розничных лицам, не являющимся дистрибьюторами корпорации.

**8.2.3.** Факты проведения платных «медицинских курсов» и «школ» по методу ДЭНС, не санкционированных медицинским центром корпорации.

**8.2.4.** Факты подрыва основ сетевого маркетинга путем создания финансовой пирамиды, а также попыток переманивания дистрибьюторов внутри сети, так и в другие сетевые компании.

**8.3.** Заключить новое Соглашение возможно не ранее чем через 6 месяцев после аннулирования предыдущего Соглашения.

# 9 ПОЛОЖЕНИЕ

## ОБ УЧАСТИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ В ВЫСТАВКАХ

**9.1.** Для участия в выставке необходимо за 21 календарный день письменно уведомить рекламный отдел корпорации, указав город, статус лидера, занимающегося организацией работы на выставке, название выставки, место проведения, уровень (городская, региональная), назначение и т. д.

**9.2.** Дистрибьюторы участвуют в выставке от своего имени, а не от имени корпорации «ДЭНАС МС».

**9.3.** Пакет документов, изготавливаемых дистрибьюторами специально для участия в выставках, должен быть предварительно письменно согласован с дистрибьюторским отделом.

**9.4.** Корпорация не рекомендует на выставке подписывать Соглашения с потенциальными дистрибьюторами.

# 10 ПОЛОЖЕНИЕ

## О РЕКЛАМЕ И РАЗМЕЩЕНИИ ИНФОРМАЦИИ В СМИ И СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Интеллектуальная собственность корпорации «ДЭНАС МС» защищена патентами и свидетельствами Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам и охраняется федеральными законами РФ.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ несанкционированное (без разрешения правообладателя) использование товарного знака или сходного с товарным знаком обозначения влечет за собой гражданскую, административную, уголовную ответственность в соответствии с законодательством РФ.

**10.1.** Дистрибьюторы корпорации «ДЭНАС МС» имеют возможность самостоятельно создать и разместить в сети Интернет веб-страницу о себе и/или продукции корпорации.

При этом дистрибьюторы обязаны:

**10.1.1.** Прислать на согласование вице-президенту корпорации макет веб-страницы. До получения письменного разрешения размещение материалов в сети Интернет запрещается.

**10.1.2.** Размещать на каждой веб-странице, где используется материал с официального сайта корпорации (графические изображения, логотип, иллюстрации, фотографии и текстовые материалы), ссылки на адрес официального сайта корпорации.

**10.1.3.** При использовании для распространения продукции электронной заявки или интернет-магазина обязательно размещение на странице контактов дистрибьютора, посредством которого осуществляется продажа (для возможности индивидуальной консультации клиента).

**10.1.4.** Указывать на главной веб-странице принадлежность сайта дистрибьютору (Ф.И.О., номер Соглашения).

**10.1.5.** Осуществлять контроль за содержимым веб-страниц (гостевыми книгами, форумами, чатами и т. д.), незамедлительно удаляя информацию, противоречащую этическим нормам корпорации и порочащую ее репутацию.

**10.1.6.** Информацию медицинского содержания следует размещать в виде прямого цитирования со ссылкой на первоисточник.

**10.2.** Дистрибьюторы корпорации имеют право на использование названия продукции корпорации в своих информационных объявлениях, подаваемых ими в средствах массовой информации.

При этом дистрибьюторы обязаны:

**10.2.1.** При размещении видеоматериалов на телеканалах письменно согласовать с коммерческим отделом тематику размещаемых материалов и содержание информационного блока (дата, адрес, телефон и т. п.).

**10.2.2.** При размещении наружной рекламы (листовки, плакаты, указатели) и рекламы в печатных СМИ не использовать логотип корпорации.

**10.2.3.** При размещении рекламы соблюдать требования законодательства РФ о рекламе.

**10.3.** При размещении рекламы дистрибьюторы имеют право размещать информацию о предлагаемой продукции и указывать контактную информацию для обратной связи.

# 11 ПОЛОЖЕНИЕ

## ОБ УСЛОВИЯХ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЫПЛАТЫ ПО ДОСТИЖЕНИИ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА

**11.1.** Дистрибьютор корпорации при достижении пенсионного возраста (для женщин — 55 лет, для мужчин — 60 лет) может получать пожизненную дополнительную выплату от корпорации, если он выполнил два условия:

**11.1.1.** Срок сотрудничества с корпорацией в качестве дистрибьютора более 10 лет.

**11.1.2.** Срок работы руководителем дистрибьюторского центра более 5 лет.

**11.2.** Подробная информация о правилах начисления изложена в «Положении о дополнительных выплатах по достижении пенсионного возраста».

Россия  
620146, г. Екатеринбург  
ул. академика Постовского, 15

контактный телефон:  
(343) 267-23-30

[www.denascorp.ru](http://www.denascorp.ru)