

ПРАВИЛА РАБОТЫ ОФИЦИАЛЬНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ «WINALITE INTERNATIONAL» В РОССИИ

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Используемые термины и определения:

- **«Компания»** – Российский филиал компании «Winalite International» ООО «Ифубао»;
- **НПВ** – Независимый Партнер «Виналайт»;
- **РП** – Региональное Представительство Российского филиала компании «Winalite International»;
- **ТК** – транспортная компания.

2. Международная корпорация «Winalite International» (в России – ООО «Ифубао») осуществляет свою деятельность через региональные представительства (далее – РП), которые заключают с компанией юридические договора в соответствии с законами Российской Федерации и осуществляют свою деятельность согласно нижеприведенным правилам. Выполнение нижеизложенных правил создаёт благоприятную ситуацию для развития «Виналайт» во всех российских регионах в условиях честной конкуренции и максимального сотрудничества между компанией, РП и всеми НПВ, которые в них обслуживаются.

3. Все РП должны соблюдать все правовые нормы РФ, включая порядок финансовой отчётности, установленные законодательством для той формы организации деятельности и налогообложения, по которой работает РП (будь то ООО, ИП или другая форма деятельности), независимо от её системы налогообложения (НДС, УСН или ЕНВД).

II. ОТКРЫТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Для того чтобы независимый партнёр «Виналайт» (далее – НПВ) имел право подать заявку на открытие официального РП «Виналайт», необходимо выполнить ряд предварительных требований:

1. НПВ-заявитель должен иметь выкупленный (то есть не «акционный») дистрибьюторский статус «Бриллиант». Если статус «бриллиант» был ранее получен в результате выполнения акции компании по повышению статуса (например: «Платина» + «Платина» = «Бриллиант»), то НПВ должен одним заказом выкупить разницу между числом кейсов, необходимым для статуса «Бриллиант», и фактически приобретённым им количеством кейсов при регистрации. Это важное требование, гарантирующее наличие начального «товарного буфера» для бесперебойного обслуживания НПВ.
2. На момент открытия представительства НПВ-заявитель должен иметь в собственном товарном буфере не менее 100 стандартных кейсов продукции по 50 PV в ассортименте, предназначенном исключительно для бесперебойного обслуживания НПВ, которые будут пользоваться услугами его представительства. При этом как минимум 50 кейсов должны принадлежать лично заявителю, а оставшиеся 50 кейсов

могут быть взяты в долгосрочную аренду (как минимум на 1 год) у партнёров заявителя.

3. Заявитель должен быть индивидуальным предпринимателем (ИП) или юридическим лицом (ООО и др.).
4. Открытие нового РП не должно вызывать превышение установленного лимита на количество представительств в регионе, а именно: не более одного представительства на 200 000 населения.

ПРИМЕЧАНИЯ:

- В городе с населением от 100 до 300 тысяч человек может быть открыто только 1 РП; с населением от 300 до 500 тысяч – 2 РП; от 500 до 700 – 3, и так далее; в среднем одно представительство на 200 000 человек.
- В населенном пункте с населением до 100 000 человек РП может быть открыто только в особых случаях после рассмотрения вопроса руководством компании.
- При открытии нескольких РП в одном городе расстояние между ними должно быть не менее 2 км.
- Также только в особых случаях может быть разрешено исключение из условий, прописанных в данных примечаниях.

5. Требования к опыту работы заявителя:

1) Необходимо выполнить одно из двух условий:

а) Лидерский вариант открытия представительства (подразумевает более высокие требования к достигаемым квалификациям и умению выращивать новых лидеров):

- Заявитель в течение 3 месяцев подряд должен выполнять квалификацию не ниже «Серебряного Бриллианта»*. За месяц, предшествующий месяцу подачи заявки, заявитель обязательно должен выполнить квалификацию не ниже «Активного Бриллианта». При этом суммарный товарооборот в клиентско-партнёрской структуре заявителя за три последних рабочих цикла должен быть не менее 22500 PV (450 стандартных кейсов по 50 PV).

- В клиентско-партнёрской структуре заявителя должно быть не менее 3 ключевых партнёров, которые в месяц, предшествующий месяцу подачи заявки, выполнили квалификацию не ниже «Активного Партнёра» и которые проводят основную часть заказов своих структур через минисклад заявителя (а в дальнейшем будут проводить их через его РП), тем самым гарантируя регулярный стабильный товарооборот будущего РП. В заявлении на открытие представительства необходимо указать список таких ключевых партнёров.

б) Клиентский вариант (подразумевает более высокие требования к товарообороту):

- Суммарный товарооборот в клиентско-партнёрской структуре заявителя за 3 последних рабочих цикла должен быть не менее 30000 PV (600 стандартных кейсов по 50 PV), причём этот товарооборот должен быть распределён по веткам таким образом, чтобы за вычетом объёмов наибольшей ветки он составил не менее 15000 PV (300 стандартных кейсов по 50 PV).

- Заявитель должен выполнить квалификацию не ниже «Серебряного Бриллианта».

ПРИМЕЧАНИЕ: условие достижения квалификации для открытия РП (при выборе как лидерского варианта, так и клиентского) может считаться выполненным, если после фактического выполнения прошло не более 2 полных рабочих циклов. Например, если заявитель, выбравший для себя лидерский вариант, стал «Серебряным Бриллиантом» в мартовском, апрельском и майском циклах, то он может подать заявку на открытие представительства не позднее окончания августовского цикла (разумеется, при выполнении прочих условий).

2) Необходимо не менее 1 года проработать в качестве руководителя минисклада при действующем РП «Виналайт».

3) Заявитель должен быть рекомендателем не менее пяти НПВ в статусе не ниже «Платина».

4) Заявитель должен быть обучен основным навыкам ведения рекомендательного бизнеса «Виналайт», а также должен быть обученным практикующим тренером, умеющим обучать своих партнёров освоению этих навыков и демонстрирующим это умение на практике. К таким навыкам относятся:

- проведение презентации продукции «Виналайт»,
- приглашение потенциальных клиентов и партнёров на встречу,
- улаживание возможных возражений,
- заключение сделки,
- регистрация новых партнёров в системе компании и т.д.

Подтверждением выполнения этого пункта служит письменное заявление от члена Лидерского совета России, находящегося в спонсорском ряду заявителя. При отсутствии такого спонсора заявитель представляет в компанию список обученных им партнёров с указанием их достижений в бизнесе «Виналайт».

5) Руководители представительств и лидеры в их командах являются главными инициаторами в организации обучающих семинаров и тренингов. Овладение профессиональными навыками построения клиентских и партнерских структур – основополагающее условие развития компании в регионах. Руководитель представительства отвечает за организацию регулярной профессиональной подготовки новых НПВ и повышения квалификации активных НПВ.

6) Заявитель к моменту подачи заявки должен выйти на жизнеспособный уровень регулярных вознаграждений в бизнесе «Виналайт», существенно превышающий прожиточный минимум в регионе. Это служит надёжной гарантией стабильности бизнеса будущего РП.

ПРИМЕЧАНИЕ:

- В особых случаях компания может сделать исключение из вышеприведенных правил. Прежде всего это относится к случаям демонстрации заявителем очень высоких производственных показателей, превышающих стандартные производственные требования к представительству. Решения об открытии представительств при невыполнении тех или иных общих требований принимаются после одобрения Лидерским советом России.

- Перечень необходимых документов на открытие представительства приведён в **Приложении 2** к данным «Правилам».

III. ЗАЛОГОВАЯ СУММА И ПОРУЧИТЕЛЬСТВО

1. В целях обеспечения гарантированного выполнения компанией своих финансовых обязательств перед НПВ в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, для открытия РП требуется либо получить необходимое количество поручительств вышестоящих спонсоров, либо внести гарантийную залоговую сумму, размер которой зависит от количества собранных поручительств.

2. Чтобы избежать внесения залоговой суммы, требуется поручительство 2 вышестоящих квалифицированных спонсоров заявителя с квалификацией не ниже чем «Серебряный Бриллиант» (причём если в спонсорском ряду заявителя уже есть руководитель действующего РП, то в первую очередь заявитель должен обратиться за поручительством к нему). Каждый поручитель несёт ответственность в пределах 1000 у.е. (по внутреннему курсу компании), которые могут быть вычтены из получаемого поручителем вознаграждения от компании «Виналайт» в качестве компенсации убытков, возникших вследствие невозможности данного РП выполнить свои обязательства перед обслуживаемыми им НПВ. При этом должны выполняться следующие условия:

а) Ни один человек не может быть поручителем более 3 РП одновременно (то есть не может нести суммарную финансовую ответственность более чем на 3000 у.е.).

б) Если у заявителя нет вышестоящих спонсоров, которые могут выступить в качестве поручителя, либо если они не согласны выступить в качестве поручителя, либо если они уже являются поручителями 3 РП, то залоговая сумма при открытии представительства увеличивается на 1000 у.е. за каждого отсутствующего поручителя. Например, если у заявителя один поручитель, то размер его залоговой суммы составляет 1000 у.е., если ни одного – то 2000 у.е. в рублях по текущему внутреннему курсу компании.

в) Гарантийная залоговая сумма не может быть использована компанией ни на какие другие цели, кроме как на погашение задолженности данного РП перед НПВ, которых оно обслуживает. В случае закрытия РП, если все финансовые обязательства данного РП перед обслуживаемыми им НПВ погашены, компания возвращает залоговую сумму заявителю.

3. При возникновении непредвиденных обстоятельств, вследствие которых РП оказывается неспособным выполнить свои финансовые обязательства перед обслуживаемыми им НПВ, и неспособности самого руководителя РП погасить задолженность своими личными средствами, компания взыскивает средства для погашения обязательств перед НПВ в следующем порядке:

а) За счёт залоговой суммы руководителя представительства.

б) За счёт удержания всех представительских выплат и дистрибьюторских вознаграждений руководителя РП до тех пор, пока задолженность не будет погашена.

в) За счёт удержания дистрибьюторских вознаграждений всех поручителей в равных пропорциях, но так, чтобы общая сумма, удержанная с одного поручителя одного РП, не превышала 1000 у.е.

г) За счёт средств самой компании. При этом компания может принять решение о самостоятельном погашении возникших обязательств перед НПВ в ситуациях, когда со стороны руководителя РП не было злого умысла или халатности. Но в случае выявления злого умысла или преступной халатности со стороны руководителя данного РП компания вправе обратиться в соответствующие государственные органы для взыскания с него суммы причинённого ущерба.

4. Если заявитель за последние 3 месяца перед подачей заявления выполнил квалификацию не ниже «Золотого Бриллианта», то компания в индивидуальном порядке может принять решение об открытии таким НПВ представительства без внесения залоговой суммы (даже если у него нет возможности получить поручительства), но только если сочтёт, что размер вознаграждения, получаемого НПВ-заявителем достаточен для компенсации возможного ущерба в случае возникновения в данном РП непредвиденных обстоятельств.

IV. ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

1. Помещение представительства должно быть презентабельным и должно способствовать укреплению имиджа компании.

2. Помещение должно иметь как минимум 2 комнаты (либо 2 отсека, разделённых перегородкой). Одна комната выделяется для проведения презентаций и обучения, другая – под складские нужды.

3. Общая площадь помещения должна быть не менее 30 кв. м. В случае открытия РП в центре крупного мегаполиса с арендной платой, значительно превышающей среднюю по стране, компанией может быть сделано исключение, если заявитель представит убедительное обоснование. Заявитель прилагает копию договора аренды помещения сроком минимум на 6 месяцев (или копию свидетельства регистрации права собственности, если он является собственником помещения), а также фотографии помещения внутри и снаружи.

4. Снаружи помещения обязательно должна быть презентабельная вывеска с логотипом «Виналайт» и информацией, что здесь находится официальное РП «Виналайт», а внутри помещения должны быть вешены плакаты с символикой или рекламой продукции «Виналайт».

5. В представительстве должна быть необходимая оргтехника для качественного обслуживания людей: как минимум 1 компьютер или ноутбук, 1 принтер, 1 доска для групповых презентаций, бумага и канцелярские принадлежности. Также должны быть минимум 2 стола и не менее 15 стульев. В офисе обязательно должен быть интернет. Кроме того, настоятельно рекомендуется приобрести видеопроектор и колонки для проведения презентаций.

6. Необходимо как можно раньше включить ваше РП в базу данных 2GIS (если имеется в вашем регионе) и другие базы данных организаций вашего региона для облегчения поиска и привлечения большего количества клиентов.

V. ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ, ГРАФИКУ РАБОТЫ И КАЧЕСТВУ ОБСЛУЖИВАНИЯ

1. РП должно работать не менее 5 дней в неделю, придерживаясь составленного графика работы. Недопустимо частое отсутствие руководителя или менеджера в офисе в объявленные часы работы данного РП.
2. Клиенты и партнёры должны быть довольны качеством и тоном обслуживания. Регулярно поступающие в компанию жалобы на качество обслуживания могут стать причиной замечаний и дисциплинарных мер в адрес руководителя данного РП вплоть до принятия решения о его закрытии.
3. РП обязано наращивать свой товарный буфер и иметь в буфере широкий ассортимент продукции для бесперебойного обслуживания клиентов. Недопустимым являются долгие и частые перебои с выдачей клиентам и партнёрам продукции, при условии, если эта продукция имеется на складе компании.
4. Недопустимо, чтобы РП регулярно заказывало по системе только один или несколько видов товара, игнорируя наличие широкого ассортимента товаров в компании.
5. Руководитель и менеджеры РП должны неукоснительно придерживаться Кодекса НПВ и, в частности, пунктов раздела, посвящённого работе представительств и складов. За нарушения Кодекса НПВ компания вправе применять дисциплинарные меры в зависимости от степени реального или потенциального ущерба (в том числе для имиджа компании), вплоть до решения о закрытии данного РП.

ИЗ РАЗДЕЛА №6 КОДЕКСА НПВ «ОБЩИЕ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПВ В ОФИЦИАЛЬНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ И НА РЕГИОНАЛЬНЫХ СКЛАДАХ КОМПАНИИ»

6.1. Региональные представительства и региональные склады при региональных представительствах компании существуют для качественного обслуживания всех партнёров и клиентов компании в регионе независимо от спонсорского ряда и статуса. Их основные задачи – это регистрация новых НПВ, регистрация заказов при первичных или повторных покупках, своевременная выдача продукции, приём оплаты для последующего перечисления в компанию.

6.2. Региональные представительства должны (а региональные склады без статуса представительства могут) также одновременно служить обучающими центрами для подготовки новых партнёров и центрами проведения презентаций продукции. При этом региональные представительства отвечают лишь за создание условий для обучения и презентаций, главным образом предоставление места партнёрам, независимо от их спонсорского ряда. В то же время за сам процесс обучения и проведения презентаций отвечают сами НПВ и их спонсорский ряд.

6.3. Региональное представительство или региональный склад при региональном представительстве компании должны предлагать клиентам и партнёрам только продукцию компании. Запрещено выставлять или предлагать продукцию других компаний, и

категорически запрещено делать посетителям какие-либо бизнес-предложения кроме сотрудничества с компанией «Виналайт».

6.4. Представительствам и складам запрещено предлагать зарегистрированным НПВ сменить спонсорский ряд или предлагать регистрирующимся НПВ изменить решение и зарегистрироваться в другой спонсорский ряд.

6.5. Представительства и склады обязаны проводить покупки по системе на регистрационные номера тех НПВ, которые совершили покупки.

6.6. Представительства и склады должны соблюдать ценовую политику компании. Недопустимы ситуации, когда представительство или склад предлагает незарегистрированным клиентам продукцию по цене повторной покупки, тем самым обесценивая саму систему партнёрских отношений с компанией.

6.7. Представительства и склады должны предоставлять точную информацию относительно своего статуса. Склад или другой региональный офис не имеют права называть себя официальным представительством компании и должны сообщать своим клиентам и партнёрам, в каком представительстве обслуживается этот склад или офис.

6. Ответственность руководителя РП – неукоснительно следить за соблюдением ценовой политики компании и не допускать продажу товара по ценам, отличным от установленных компанией: для НПВ – в оптовом прайс-листе, публикуемом на сайте компании, для клиентов – в положениях Кодекса НПВ о диапазоне допустимых розничных цен на продукцию, т.е. РП не имеют права ни занижать, ни чрезмерно завышать рекомендуемую компанией розничную цену продукции.

7. РП не имеет права рекламировать и/или продавать в своем офисе продукцию других сетевых или несетевых компаний и даже размещать образцы продукции других компаний в помещении РП.

8. Активное участие руководителей РП во всех мероприятиях компании – залог успешного развития компании и всех её независимых партнёров, поэтому руководитель РП обязан посещать официальные мероприятия компании и активно приглашать на них своих партнёров.

9. РП должны регулярно (не реже чем 2 раза в год) проводить городские презентационные и бизнес-конференции (если в городе несколько представительств, то совместные), участвовать в проводимых в регионе выставках по тематике «товары для здоровья» и т.п., организовывать рекламные акции, направленные на популяризацию имиджа компании, брендов компании и её продукции.

VI. ФИНАНСЫ И ЛОГИСТИКА

1. Взаимоотношения с компанией:

- 1) РП рассматриваются компанией как торговые агенты в данном регионе.
- 2) РП осуществляют продажу товаров, предоставленных ООО «Ифубао» по договорным ценам в соответствии с ценовой политикой компании.
- 3) РП осуществляют самостоятельную административно-финансовую деятельность, аудит, транспортное и товарное обслуживание клиентов компании.
- 4) РП своевременно регистрируют НПВ в операционной системе, перечисляют в компанию денежные средства, выдают товар, в том числе с учётом накопительной скидки НПВ в соответствии с разделом «Вознаграждения НПВ».

2. Доставка товара:

- 1) РП обязано своевременно осуществлять доставку товара до своих конечных клиентов в соответствии с их заказами. При этом РП вправе само определять схему распределения расходов по доставке от данного РП до его минискладов и НПВ в зависимости от объёма их заказов, удалённости получателей и других факторов, но по умолчанию такого рода доставка осуществляется за счёт самого минисклада или НПВ.
- 2) Если при получении товара груз имеет видимый некондиционный вид (намочен, вскрыта упаковка или замечены какие-либо другие видимые серьезные нарушения), получатель груза обязан составить акт о нарушениях, который должен быть подписан уполномоченным сотрудником транспортной компании (ТК) и доверенным лицом РП. Этот документ должен быть передан немедленно в ТК и в течение суток в отдел логистики ООО «Ифубао».
- 3) РП само отвечает за сохранность груза и связанные с транспортировкой и хранением груза риски от момента получения груза от компании и до момента его получения заказчиком (НПВ), если НПВ получает груз из РП. Если же груз к НПВ отправляется напрямую из компании, то данный вид ответственности лежит на компании. В любом случае заказчик (НПВ) всегда должен своевременно получать качественную продукцию с сохранением товарного вида упаковки.
- 4) Стандарты доставки товара от компании до РП приведены в **Приложении 1** к данным Правилам.

3. Замена товара:

- 1) Замена товара не предусмотрена, если товар соответствует объявленному компанией качеству, его упаковка не испорчена и он входит в перечень товаров, не подлежащих замене, в соответствии с действующим законодательством (например, предметы личной гигиены, парфюмерно-косметическая продукция, бытовая химия и т.п.)

2) Компания может отправлять в РП лишь тот товар, который был закуплен через систему дистрибьюторами (НПВ).

3) В случае просьбы НПВ о замене товара на товар другой категории, РП может (но не обязано) пойти навстречу, если имеет возможность произвести такую замену без ущерба для себя (например, из собственного товарного буфера или за счёт заключения договорённости об обмене товара с другим НПВ).

4) Если решение вопроса с заменой товара невыгодно РП и требуется участие компании, то необходимо соблюдать следующие правила:

а) Если расчётная неделя, в течение которой был сделан заказ, ещё не завершилась и товар ещё не был отправлен, руководителю РП необходимо обратиться в компанию с заявлением о замене товара, при этом указав номер заказа, наименование продукции и её количество.

б) Если расчётная неделя, в течение которой был сделан заказ, уже завершилась, но товар ещё не был отправлен, необходимо обратиться в компанию с заявлением о замене товара, однако, в силу сложности данного процесса, компания настоятельно рекомендует производить замену товара по первому предложенному варианту; также компания оставляет за собой право отказать в замене товара.

в) Если заявление о замене поступило после отправки товара и компания согласна на его замену, то обратная отправка товара от РП в компанию осуществляется за счёт РП. Если замена производится по требованию конечного заказчика (НПВ), а не вследствие ошибки самого РП, то РП возлагает возникшие транспортные расходы на самого НПВ, потребовавшего замену.

г) В случае обнаружения заводского брака продукции либо если в процессе транспортировки сильно нарушилась её упаковка, то обратная отправка товара от РП в компанию и повторная доставка до РП осуществляется за счёт компании.

4. Возврат товара при закрытии представительства:

1) При прекращении деятельности РП по инициативе самого РП или компании, осуществляется возврат залоговой суммы (если таковая вносилась) с одновременным возвратом представительством товаров, если за представительством числится непогашенный товарный кредит или иная товарная задолженность.

2) Возвращаемый представительством товар должен:

- по ассортименту и количеству соответствовать ранее заказанному представительством;
- его внешняя и внутренняя упаковка должна быть полностью сохранной;
- возвращаемый товар должен иметь срок годности не менее 12 месяцев, если данный товар, поставленный компанией в РП, имел на дату поставки срок годности не менее 15 месяцев; либо не менее 9 месяцев, если данный товар, поставленный компанией в РП, имел на дату поставки срок годности не менее 12 месяцев; либо не менее 6 месяцев, если данный товар, поставленный компанией в РП, имел на дату поставки срок годности не менее 9 месяцев; либо не менее 3 месяцев, если данный товар,

поставленный компанией в РП, имел на дату поставки срок годности не менее 6 месяцев.

- товар, не соответствующий приведенным выше требованиям, возврату не подлежит.

3) При возврате товара сопутствующие транспортные и любые другие расходы возлагаются на РП.

4) При порче продукции, несоответствии вышеизложенным условиям возврата или в случае невозможности возврата продукции, компания вычитает из залоговой суммы РП стоимость товарного долга данного РП, исходя из текущей продажной цены данной продукции.

5) Помимо этого, РП обязано полностью выполнить свои товарные и финансовые обязательства перед всеми НПВ, которые в нём обслуживаются; невыполненные обязательства перед НПВ также учитываются при окончательных расчётах с данным РП и возврате залоговой суммы.

6) Если в результате подведения окончательного баланса за данным РП остаётся долг, то оно обязано погасить этот долг собственными средствами; в данном случае применимы правила, описанные в разделе «Залоговая сумма и поручительство». Компания также оставляет за собой право взыскать долг с руководителя закрывающегося РП, обратившись в соответствующие государственные органы, в случае его отказа или неспособности погасить долг в разумные сроки.

5. Вознаграждения НПВ:

1) РП вправе расценивать вознаграждение НПВ в качестве накопительной скидки на приобретение продукции и выдавать новую продукцию НПВ с учётом этой скидки. При этом РП не имеет права отказывать НПВ в использовании своей накопительной скидки для заказов продукции.

2) НПВ не могут требовать от компании (напрямую или через РП, в которых они обслуживаются) выплат, размер которых меньше минимальной стоимости ежемесячной повторной закупки, даже если эти НПВ являются ИП, работающими по договору с компанией.

VII. ТРЕБОВАНИЯ К ДОХОДУ И ТОВАРООБОРОТУ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

1. Доход РП складывается из 2 основных частей:

- единой складской наценки на стоимость продукции;
- ежемесячно начисляемой возвратной прибыли в виде процентов от товарооборота, поступающих на внутренний электронный счёт РП, которые в дальнейшем можно использовать для проведения заказов продукции в компании.

2. Объем возвратной прибыли зависит от выполнения РП условий по ежемесячному перечислению денежных средств на счёт компании для заказа продукции, которые приведены в Приложении 1 к данным Правилам.

3. Если какое-либо РП в течение 3 месяцев подряд перечисляет в компанию менее 1000 у.е. или в течение 6 месяцев подряд перечисляет в компанию менее 2000 у.е. (в рублях по внутреннему курсу компании), то компания оставляет за собой право в одностороннем порядке закрыть данное РП и перевести его в разряд минисклада при более крупном РП.
4. Региональное представительство должно проводить по системе компании в среднем не менее 4000 PV (80 стандартных кейсов по 50 PV) в месяц.
5. Если по итогам последнего полугодия среднемесячный показатель товарооборота существенно ниже установленного минимума, то компания также вправе перевести данное РП в разряд минисклада при более крупном РП.
6. Перед тем как перевести какое-либо РП в разряд минисклада при более крупном РП, компания выносит данному РП предупреждение и даёт ему не более 3 месяцев на исправление ситуации с товарооборотом и/или доходом. В случае перевода в разряд минисклада бывшее РП теряет возвратную прибыль, установленную для РП, и может получать лишь складскую прибыль на условиях того РП, к которому оно будет прикреплено.
7. РП, курирующее свои региональные минисклады, имеет право устанавливать с ними собственную систему хозяйственных взаимоотношений, в том числе разделения с ними единой складской наценки в зависимости от их товарооборота, стоимости аренды помещения в регионе и других факторов.

VIII. ПОРЯДОК ДИСЦИПЛИНАРНЫХ МЕР ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ РАБОТЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

1. После публикации данных Правил работы представительств каждому РП даётся 1 месяц на устранение недостатков. Затем, в случае выявления нарушений данных правил, компания вправе вынести предупреждение РП-нарушителю, и, если в течение недели после вынесения предупреждения недостатки по-прежнему не исправляются, компания вправе перевести данное РП в разряд минисклада при более крупном РП либо принять решение о полном закрытии данного РП, в зависимости от вида с степени нарушений.
2. Кроме того, за нарушения, касающиеся некачественного обслуживания, выставления в представительствах товаров других производителей, а также при отсутствии помещения или в случае низких стандартов помещения представительства, компания, после подтверждения фактов нарушений, вправе наложить на РП-нарушителя штраф в виде лишения его возвратной прибыли с товарооборота вплоть до момента полного исправления выявленных нарушений, а также применить более жёсткие меры вплоть до лишения нарушителя статуса регионального представительства.
3. За нарушения Кодекса НПВ компания вправе применять дисциплинарные меры в зависимости от степени реального или потенциального ущерба (в т.ч. для имиджа компании), вплоть до решения о закрытии данного РП. При этом особое внимание уделяется расследованию соблюдения РП ценовой политики компании вообще и случаев демпинга со стороны РП в частности (см. раздел V, п. 6.).
4. В случаях, когда после получения соответствующего статуса РП не выполняет должным образом свои обязательства, компания вправе применить одну или несколько из

нижеперечисленных штрафных санкций (в порядке роста степени серьезности) за нарушение данных правил и/или действующего законодательства:

- обратиться к нарушителю с официальным предупреждением через систему компании или по телефону, а также, в соответствии с конкретной ситуацией, может приостановить на 1-3 месяца выплату комиссионных вознаграждений;
- временно приостановить статус нарушившего правила представительства, провести учебно-воспитательную работу и оптимизацию деятельности, а также, в соответствии с конкретной ситуацией, возможно удержание комиссионных вознаграждений за 1-3 месяца;
- лишить нарушителя представительского статуса, в частности, статус регионального представительства может быть аннулирован в случае, если НПВ, открывший РП, рекламирует или продаёт продукцию других сетевых компаний, а также допускает её размещение в помещении РП.
- инициировать преследование в суде нарушившего правила РП для обеспечения прав и интересов независимых партнёров компании и самой компании.

5. Помимо этого, компания вправе обеспечить права и интересы своих независимых партнёров и самой компании любыми другими законными способами.

IX. ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ДАННЫХ ПРАВИЛ РАБОТЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

1. Данные Правила вступают в силу с 01.01.2018 г. и действуют без изменений до тех пор, пока компания не отменит данные Правила и/или не внесет в них какие-либо изменения.
2. Компания оставляет за собой право на внесение изменений в данный документ, если таковые изменения потребуются либо в связи с изменениями рыночной конъюнктуры, либо в связи требованиями Головного офиса компании «Winalite International», либо по иным объективным обстоятельствам.
3. Отмена и/или внесение изменений в данные Правила производится компанией только после согласования с Лидерским советом России.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1:

СТАНДАРТЫ ДОСТАВКИ ТОВАРА ОТ КОМПАНИИ ДО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ И ПОЛУЧЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВОМ ВОЗВРАТНОЙ ПРИБЫЛИ

1. В связи с переходом на общую «стратегию минискладов», для снижения и оптимизации расходов на логистику компания осуществляет доставку товара до РП по следующим критериям:

- **До 20 кейсов** продукции доставка осуществляется только за счет получателя, т.е. либо самого РП, либо его минисклада (на усмотрение РП).
- **От 20 до 49 кейсов** доставка осуществляется за счет компании до терминала ТК в данном городе.
- **От 50 кейсов** доставка товара осуществляется за счет компании до «двери» РП.

Примечание 1: при расчете доставки одним стандартным кейсом считается 1 единица продукции стоимостью не менее 25PV, т.е. если даже в общем заказе будут фигурировать ВСЕ позиции (20 или 50 кейсов) по 25PV, то данный заказ также будет доставлен в соответствии с п. 1 данного Приложения; вся продукция стоимостью менее 25PV одним кейсом при расчете доставки не считается, и её количество необходимо дополнить до 25PV, например: одним кейсом зубной пасты при расчете доставки будет считаться 10 тюбиков; так же и с другой подобной продукцией (старой или вновь введенной на российский рынок).

Примечание 2: дорогая продукция (посуда, ионизатор, одеяло, программа детоксикации) при расчёте доставки учитывается как 50 PV, т.е. как 2 кейса по 25 PV. В случае, когда в заказе фигурирует ТОЛЬКО дорогая продукция в определенном количестве, доставка обговаривается индивидуально с генеральным директором Российского филиала.

Примечание 3: доставка в городе, где есть филиал компании, а именно Москва, Санкт-Петербург и Новосибирск, осуществляется от 5 кейсов за счет компании, до 5 кейсов – за счет клиента; в случае, когда в заказе фигурирует только дорогая продукция, доставка обговаривается индивидуально с генеральным директором Российского филиала; при этом компания не будет завышать цены, чтобы «заработать» на доставке, т.е. компания будет исходить из принципа, чтобы в данном случае клиент как можно быстрее и дешевле получил заказанный товар.

Примечание 4: заказанный товар в проектах А и С можно объединять до вышеуказанного количества для доставки.

Примечание 5: подарочный товар в обоих проектах при учете стандартов доставки продукции не учитывается.

2. Для увеличения рентабельности Российского филиала по отношению к Головному офису компании «Winalite International» и оптимизации расходов компания устанавливает стандарты получения региональным представительством возвратной прибыли от ежемесячного товарооборота в зависимости от общей суммы перечисляемых денег в компанию (в рублях по внутреннему курсу компании):

- суммарные перечисления в месяц менее 1000 у.е. – 0% от товарооборота;
- суммарные перечисления в месяц от 1000 до 2999 у.е. – 5% от товарооборота;
- суммарные перечисления в месяц 3000 у.е. и более – 9% от товарооборота.

Примечание: данные стандарты могут быть пересмотрены компанией в зависимости от финансового положения Российского филиала компании, либо в связи с изменениями рыночной конъюнктуры, либо в связи требованиями Головного офиса компании «Winalite International», либо по иным объективным обстоятельствам, и только после согласования с Лидерским советом России.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2:

НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

1. Заявителем для открытия представительства должны быть отправлены в компанию следующие документы:

- 1) Заявление на открытие РП с указанием фактического и юридического адреса будущего представительства и других его контактных данных. К заявлению должны быть приложены фотографии офиса и фрагмент карты города с указанием месторасположения будущего РП.
- 2) Сканер-копия гражданского паспорта заявителя (копия страниц, содержащих фотографию и информацию о прописке).
- 3) Сканер-копия свидетельства ОГРН и ИНН заявителя.
- 4) Сканер-копия выписки из банка об открытии расчетного счета с указанием наименования банка, К/С, БИК и Р/С юридического лица или ИП.
- 5) Копия договора аренды офисного помещения на шесть и более месяцев (или копия свидетельства о регистрации собственности).
- 6) Необходимые производственные показатели в соответствии с требованиями к заявителю, изложенными в разделе «Открытие представительства».

2. Сканер-копии документов отправляются по электронной почте в клиентский отдел компании. Документы предварительно рассматриваются отделом по работе с клиентами, а затем с соответствующими пометками передаются на рассмотрение руководству компании, которое выносит окончательное решение об открытии или не открытии РП в данном городе в течение максимум 1 месяца после подачи всех документов.

3. При положительном решении со стороны компании руководитель будущего РП подписывает договор с компанией, регламентирующий деятельность данного РП в соответствии с законодательством Российской Федерации.