



HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS

Дополнительное соглашение к Партнерскому договору

Партнеры, которые являются физическими лицами, могут получать бонусы от компании LR Health & Beauty Systems.

Для тех, кто хочет получать бонус, но не может зарегистрироваться в качестве предпринимателя, установлены следующие правила:

1. Компания выплачивает денежное вознаграждение в размере 65% для физических лиц от суммы бонуса, согласно маркетинговому плану (35% удерживается в качестве административных расходов с суммы каждого вознаграждения).
2. При выплате вознаграждения Партнеру – физическому лицу, компания ЛР удерживает налог на доходы физических лиц в порядке и в размере, предусмотренном Налоговым кодексом РФ.
3. Бонус выплачивается только с групповых оборотов, в пределах от 10 000 руб. до 100 000 руб. Это накопительная сумма, и ограничения распространяются на весь период действия договора, а не на ежемесячную выплату. Если Партнер хочет получить бонус свыше 100 000 руб., ему следует зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица.
4. Партнер может использовать бонус с личного оборота в качестве скидки в размере не более 20% от суммы последующего заказа. Больше нет ограничения на максимальный размер скидки в 5 000 руб.
5. В случае если Партнер не заключает Дополнительное соглашение к Договору, бонусы с группового оборота продолжают накапливаться, и будут выплачены партнеру только после регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица. Скидки с личного оборота предоставляются в любом случае.
6. Вознаграждение выплачивается не позднее 30 (тридцати) календарных дней с даты получения компанией ЛР от Партнера подписанного оригинала Акта сдачи-приемки оказанных услуг. Вознаграждение за предыдущий месяц выплачивается компанией ЛР с 15 по 30 число последующего месяца.

Те Партнеры, которые хотят воспользоваться описанной выше возможностью должны, начиная с 7 ноября 2011 года:

1. Подписать Дополнительное соглашение к Договору до 20-го числа месяца (это необходимо сделать только один раз). Бланки доступны в Центре продаж и на сайте компании www.lrworld.com. Необходимо заполнить и подписать 2 экземпляра (экземпляр компании и экземпляр партнера), и оригиналы передать нам через Центр продаж или по Почте России.
2. Предоставить копии 2-х страниц паспорта (основная страница и страница прописки), копию свидетельства о присвоении ИНН, копию Страхового свидетельства Обязательного пенсионного страхования.
3. Предоставить так же реквизиты банковского счёта Партнера, открытого на физическое лицо, для выплаты бонусов.

Убедительно просим Вас внимательно ознакомиться с Политикой ведения бизнеса.



БОНУСЫ

Дополнительное соглашение к Партнерскому договору _____ от «___» _____ 20__ года

Город Москва

«___» _____ 20__ года

Общество с ограниченной ответственностью «ЛР РУС», именуемое в дальнейшем «Компания ЛР», в лице _____, действующего на основании доверенности № _____ от _____, с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем «Партнер», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящее Дополнительное соглашение (далее – «Соглашение») к Партнерскому договору _____ от «___» _____ 20__ года (далее – «Партнерский договор») о нижеследующем:

1. Стороны согласовали внести следующие изменения в Партнерский договор:
 - 1.1. Изложить в новой редакции Политику ведения бизнеса ООО «ЛР РУС» (для Партнеров), которая является неотъемлемой частью Партнерского договора.
 - 1.2. Дополнить Партнерский договор следующим: «ЛР выплачивает партнеру денежное вознаграждение, условия и порядок предоставления которого определяются в соответствии с маркетинговой политикой компании ЛР и Политикой ведения бизнеса».
2. Настоящее Соглашение является неотъемлемой частью Партнерского договора, вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями обеих сторон и действует в течение срока действия Партнерского договора.
3. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Соглашением, Стороны руководствуются Партнерским договором и действующим законодательством Российской Федерации.
4. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой Стороны.

Подписи Сторон:

Партнер	Компания ЛР
Ф.И.О _____ _____	Ф.И.О _____ _____
	Должность _____

Я ознакомлен с Политикой ведения бизнеса.

Дата _____ Подпись _____ ФИО _____



БОНУСЫ

Дополнительное соглашение к Партнерскому договору _____ от «___» _____ 20__ года

Город Москва

«___» _____ 20__ года

Общество с ограниченной ответственностью «ЛР РУС», именуемое в дальнейшем «Компания ЛР», в лице _____, действующего на основании доверенности № _____ от _____, с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем «Партнер», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящее Дополнительное соглашение (далее – «Соглашение») к Партнерскому договору _____ от «___» _____ 20__ года (далее – «Партнерский договор») о нижеследующем:

1. Стороны согласовали внести следующие изменения в Партнерский договор:
 - 1.1. Изложить в новой редакции Политику ведения бизнеса ООО «ЛР РУС» (для Партнеров), которая является неотъемлемой частью Партнерского договора.
 - 1.2. Дополнить Партнерский договор следующим: «ЛР выплачивает партнеру денежное вознаграждение, условия и порядок предоставления которого определяются в соответствии с маркетинговой политикой компании ЛР и Политикой ведения бизнеса».
2. Настоящее Соглашение является неотъемлемой частью Партнерского договора, вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями обеих сторон и действует в течение срока действия Партнерского договора.
3. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Соглашением, Стороны руководствуются Партнерским договором и действующим законодательством Российской Федерации.
4. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой Стороны.

Подписи Сторон:

Партнер	Компания ЛР
Ф.И.О _____ _____	Ф.И.О _____ _____
	Должность _____

Я ознакомлен с Политикой ведения бизнеса.

Дата _____ Подпись _____ ФИО _____

Политика ведения бизнеса ООО «ЛР РУС» (для партнеров)

1. Основные понятия.

1.1. Партнер – лицо, заключившее Партнерский договор / Договор купли-продажи с ООО «ЛР РУС» (далее компания ЛР или ЛР).

1.2. Со-партнер – лицо, которое содействует партнеру при ведении его бизнеса. При этом со-партнер не обладает правами партнера, заключившего договор.

1.3. Личный объем продаж – это объем закупки, который партнер сделал лично.

1.4. Групповой объем продаж – это объем продаж структуры партнера.

1.5. Маркетинговый план – это свод правил, определяющий порядок расчета и получения скидки и / или вознаграждения, а также регламентирующий порядок получения статуса партнера.

2. Правила ведения бизнеса.

2.1. Партнер не является сотрудником компании ЛР. Любое действие, которое партнер производит с товаром после его покупки, он производит от своего имени и за свой счет. Ему запрещено в деловых связях создавать впечатление, что он действует от имени и по поручению или зависит от компании ЛР.

2.2. Право покупки по партнерским ценам компании ЛР предоставляется только партнерам, заключившим партнерский договор и получившим регистрационный номер.

2.3. Компания ЛР настоятельно рекомендует, чтобы партнер был надлежащим образом зарегистрирован в соответствии с действующим законодательством. Партнер должен заботиться о самостоятельном осуществлении своей предпринимательской деятельности, наличии у него необходимых разрешений органов власти и уплате налогов и пошлин. Все обязательства, связанные с расходами, рисками, уплатой налогов и соблюдением соответствующих норм действующего законодательства РФ, партнер выполняет самостоятельно.

2.4. Покупка товара происходит только непосредственно у компании ЛР. Партнер не имеет права изготавливать или получать из какого-либо другого источника, кроме компании ЛР, любые товары или изделия, на которых нанесены названия или логотип компании ЛР, любые торговые марки, фирменные названия и знаки обслуживания, которые принадлежат компании ЛР или лицензированы ею.

2.5. Партнер обязуется продавать товары, купленные у компании ЛР, исключительно в непосредственном сбыте, то есть, исключая стационарную торговлю, рынки, ярмарки и интернет. Создание собственного сайта / интернет-магазина происходит под собственную ответственность партнера. Интернет-директивы компании ЛР подлежат соблюдению. За каждый случай нарушения партнером настоящего пункта обязательств компания ЛР вправе требовать в судебном порядке возмещение убытков.

2.6. Партнеры, желающие провести рекламную кампанию, должны направить в адрес компании ЛР письменный запрос на одобрение своего намерения вместе с копией предлагаемого вида рекламы. Партнеру запрещается рекламировать продукцию и услуги компании ЛР с целью привлечения клиентов при помощи средств массовой информации, включая телевидение, радио, факсимильные сообщения, коммуникационные компьютерные сети, включая интернет, а также при помощи национальных и международных рекламных агентств, или использовать другие формы рекламы, в которых отсутствует личный контакт с потенциальными клиентами.

2.7. От партнера требуется делать только те заявления о компании ЛР, товарах и маркетинге компании ЛР, которые соответствуют официальным документам компании ЛР.

2.8. Партнер обязан использовать дополнительные средства продажи (документы, прайс-листы, каталоги, образцы презентаций и т.д.), предоставленные ему компанией ЛР. Использование собственных и несанкционированных материалов / печатных средств для продаж дает компании ЛР право на немедленное расторжение договора.

2.9. Публикация фотографий товаров компании ЛР, а также использование зарегистрированных товарных знаков компании ЛР, как например, товарного знака и марки LR Health & Beauty Systems GmbH и т.д., требуют письменного согласия компании ЛР. Это требование относится также к интернету. При нарушении партнером прав на промышленную собственность компания ЛР ограждена от претензий третьих лиц к партнеру.

2.10. Партнеру разрешено предлагать на рынке товары и услуги других компаний, за исключением таких товаров и услуг, которые конкурируют с товарами, предлагаемыми компанией ЛР или продаются по тем же каналам продаж (прямые продажи). В любом случае, партнер обязуется не продавать товары и услуги других компаний партнерам компании ЛР.

2.11. Партнер может получать денежное вознаграждение от личных продаж и продаж своей структуры, согласно маркетинговому плану.

2.12. Правила получения денежного вознаграждения.

Условием, при котором партнер имеет право на получение денежного вознаграждения, является личный объем продаж партнера не менее 100 баллов в месяц и / или групповой объем продаж партнера согласно маркетинговому плану.

2.12.1. Скидка предоставляется партнеру – физическому лицу только при выполнении личного объема продаж согласно маркетинговому плану. Партнер может использовать бонус с личного оборота в качестве скидки в размере не более 20% от суммы последующего заказа. Накопленная скидка (или остаток) не выплачивается, а может быть

использована только для оплаты товара. Скидка может быть учтена только при оплате заказов, начиная со следующего месяца.

2.12.2. Денежное вознаграждение начисляется в размере 100% для юридических лиц согласно маркетинговому плану и в размере 65% для физических лиц. Вознаграждение должно быть увеличено на сумму НДС в тех случаях, когда это предусмотрено действующим законодательством РФ.

Компания ЛР осуществляет выплату вознаграждения физическим лицам, если причитающаяся к выплате сумма вознаграждения будет равна или больше 10000 (десяти тысяч) рублей 00 копеек и меньше 100000 (ста тысяч) рублей 00 копеек. В случае если причитающаяся к выплате сумма вознаграждения будет равна или больше 100000 (ста тысяч) рублей, выплата вознаграждения приостанавливается до регистрации партнера в качестве юридического лица. Компания ЛР удерживает 35% в качестве административных расходов с суммы каждого вознаграждения, причитающегося партнеру – физическому лицу.

Сумма вознаграждения, причитающаяся к выплате партнеру – физическому лицу при соблюдении им условий, предусмотренных настоящим пунктом, включает в себя сумму налога на доходы физических лиц. При выплате вознаграждения партнеру – физическому лицу компания ЛР удерживает налог на доходы физических лиц в порядке и размере, предусмотренном Налоговым кодексом РФ.

2.12.3. Компания ЛР осуществляет выплату вознаграждения юридическим лицам, если причитающаяся к выплате сумма вознаграждения будет равна или больше 500 (пятьсот) рублей.

2.13. Соблюдение защиты линий является принципом системы сбыта компании ЛР и служит как обязательное основание для защиты всех партнеров. Следовательно, уход активного партнера в другую линию невозможен. Партнеры могут поменять линию не ранее чем через 12 месяцев после окончания их деятельности в качестве партнера, т.е. с даты оплаты последнего счета или даты выплаты вознаграждения.

2.14. Если партнер пытается через подставное лицо поменять линию, это приведет к автоматическому прекращению партнерского договора.

2.15. Попытки спонсора или участника торговой сети убедить кого-либо в необходимости стать партнером взамен на обещание выгод от привлечения им в свою структуру третьих лиц, которые будут распространять продукцию ЛР, являются недопустимыми.

2.16. Не позволяйте лицам, утверждающим, что высокий уровень дохода является легко достижимым, вводить Вас в заблуждение.

2.17. Исключенный партнер может снова заключить договор с компанией ЛР лишь спустя 12 месяцев после окончания партнерской деятельности. Если посредник (спонсор) тот же, что и раньше, заявление о заключении партнерского договора может быть подано до истечения этого срока.

2.18. Партнер предупрежден и согласен, что в случае нарушения вышеуказанных условий, а также в случаях:

- использования структуры сбыта партнеров ООО «ЛР РУС» для продажи товаров других компаний;
- своеговольного понижения или завышения рекомендуемой розничной цены;
- нанесения своими действиями ущерба компании, а также подрыва ее имиджа

он будет немедленно исключен из рядов партнеров компании ЛР и его партнерский договор с ООО «ЛР РУС» будет расторгнут.

2.19. Партнерский договор имеет личный характер и не может быть переуступлен или передан без согласования с компанией ЛР, кроме случая наследования.

2.20. Партнерство может быть прекращено по инициативе компании ЛР, если партнер в течение 6 (шести) месяцев, начиная с последней даты оформления заказа, не делал заказов.

2.21. Компания ЛР может производить взаимозачет из сумм начисленного вознаграждения для погашения задолженностей партнера по оплате товара. Если партнер желает получить денежную выплату за возвращенные товары, то выплата уменьшается на расходы за обработку заказа в размере 10% от выплачиваемой суммы.

3. Маркетинговая политика.

3.1. Партнер имеет право на получение денежного вознаграждения согласно маркетинговому плану (Концепция успеха). Компания ЛР предоставляет партнеру – физическому лицу право выбора между скидкой на покупку товара и денежным вознаграждением при условии подписания дополнительного соглашения.

3.2. Условия получения вознаграждения изложены в п. 2.12. Вознаграждение выплачивается не позднее 30 (тридцати) календарных дней с даты получения компанией ЛР от Партнера подписанного оригинала Акта сдачи-приемки оказанных услуг. Вознаграждение за предыдущий месяц выплачивается компанией ЛР с 15 по 30 число последующего месяца.

3.3. Виды бонусов, предусмотренные к выплате партнерам, указаны в Концепции успеха.

3.4. Партнер имеет право на получение специального вознаграждения в случае регистрации в качестве юридического лица. При этом в расчете вознаграждения могут быть учтены только продажи за предыдущий календарный год (не более 12 месяцев).

3.5. Партнер – физическое лицо имеет право на получение специального вознаграждения в случае регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или осуществления деятельности через юридическое лицо. При этом в расчете вознаграждения могут быть учтены только продажи за предыдущий календарный год (не более 12 месяцев). Накопленная скидка с личного объема продаж при изменении статуса физического лица не выплачивается и не учитывается при оплате последующих заказов.