

Regulamentul Rețelei de Distribuție Metalubs

(Anexă la Contractul de membru)

Metalubs SRL (în continuare Administrator), coordonează activitatea Rețelei de Distribuție Metalubs (în cele ce urmează RDM) și a membrilor rețelei (în continuare Membri) .

Metalubs SRL – ca distribuitor unic al produselor Metalubs – are ca obiectiv, în limita posibilităților, să asigure, în cel mai bun mod, pentru Membrii RDM necesarul de produse Metalubs și să coordoneze RDM.

1. Generalități

1.1. Condiția relației juridice

Poate să fie membru în RDM orice persoană fizică care a împlinit 18 ani și orice persoană juridică, cu condiția încheierii Contractului de Partener cu RDM. O persoană fizică sau juridică poate încheia un contract cu RDM doar o singură dată.

1.2. Colaborare

Membrii vor lucra individual, neavând obligații în privința distribuirii sau a organizării de rețea, fără însă să dăuneze intereselor RDM, pe cheltuiala și riscul lor. Membrii nu au limite geografice în munca lor, RDM ne-încheind contracte de exclusivitate pe teritoriul țărilor unde funcționează RDM. Au obligația de a respecta legile în vigoare ale țărilor în care acționează și răspund legal pentru activitatea lor.

1.3. Teritoriile construcției de rețea

Membrii pot construi rețea de distribuție internațională, iar Administratorul - contra facturii fiscale - va achita comisionul aferent activității lor, conform legilor în vigoare din țara respectivă. Membrii au dreptul să distribuie produsele din cadrul RDM în orice țară în care nu există importator desemnat, iar dacă există importator își vor trimite cumpărătorii, să se adreseze acestuia. Toate cumpărăturile vor fi înregistrate la codul membrului care a generat vânzarea produselor.

1.4. Acte și declarații juridice, reprezentare

În privința contractelor comerciale și de transport, Membrii nu sunt îndreptățiți de a da acte și declarații în numele RDM. Pentru emiterea de acte și declarații cu caracter juridic este îndreptățit numai Administratorul. Membrii, prin semnarea Contractului de membru sunt de acord să **nu** folosească RDM pentru comercializarea altor produse, respectiv pentru alte țeluri. Informațiile interne primite de la RDM le va trata cu confidențialitate, și nu le va transmite altor firme sau concurenței. Membrii nu au voie să folosească pe cărțile de vizită, în reclame etc. următoarele formulări: reprezentanță generală, reprezentant teritorial etc. Se va folosi numai formularea corespunzătoare nivelului realizat în cadrul RDM (membru, membru junior, membru avansat, membru senior, lider, lider bronz etc.). În cazul unor expoziții sau conferințe de specialitate, târguri, indiferent de nivelul acestora, intenția de participare se va aduce la cunoștința Administratorului, prin intermediul Liderului. Această activitate este valabilă și în cazul unor reclame pe posturile locale sau naționale de televiziune sau radio.

La expunerea produselor din RDM de către Membri în orice tip de reclame sau oferte inclusiv pe Internet, se pot afișa doar *prețurile recomandate* de orice membru al RDM. Nerespectarea acestor condiții atrage după sine rezilierea Contractului de membru.

1.5. Condițiile încheierii Contractului de membru

Aderarea la RDM poate fi făcută de persoane fizice sau juridice.

Persoanele fizice, prin semnarea Contractului, convin și asupra faptului că produsele Metalubs le vor cumpăra doar pentru consumul propriu, nu și pentru revânzarea lor, însă poate să dezvoltă rețea de membri. Membrii pot comercializa produsele RDM doar prin respectarea legilor țării în vigoare.

Condițiile încheierii Contractului de membru sunt următoarele:

- Completarea unui contract cu toate datele noului membru pe site-ul www.metalubs.com și/sau semnarea unui formular în acest sens;
- Cumpărarea Pachetului de membru care conține: orice tip de produse Metalubs în valoare de 72 puncte la preț recomandat, taxa de membru RDM pentru un an. Codul completat pe contract va fi codul de înregistrare al noului Membru;
- Recomandare din partea unui Membru înregistrat, sponsorul, semnătura și datele acestuia în rubricile corespunzătoare Sponsorului contractului.

1.6. Transmiterea dreptului de membru

Vânzarea societăților atrage după sine continuitatea de drept. **Dreptul de membru nu se poate vinde. Dreptul de membru se poate transmite firmelor înființate de Membru.** Pe baza cererii scrise, Membrul are dreptul la schimbarea numelui, dar numai în cadrul familiei. De asemenea, Membrul poate numi un responsabil. Dreptul de membru se poate moșteni. În cazul în care un Membru decedat nu are moștenitori, concomitent cu expirarea lunii de referință, expiră și dreptul de membru. Rețeaua lui proprie se conectează la treapta superioară.

1.7. Preavizul

Pentru încetarea relației contractuale între părțile contractante, preavizul este de 30 zile, fiind însoțit de motivare scrisă. Administratorul are drept de desfacere imediată a contractului în cazul în care se stabilește: încălcarea gravă de către Membru a prezentului Regulament al Sistemului de Carieră Metalubs sau periclitarea intereselor RDM sub orice formă, comercializarea produselor sub prețul de partener stabilit în Tabelul de preț, respectiv conform condițiilor de la punctul 1.8.

1.8. Termenul de valabilitate a Contractului de Partener

Contractul de Membru și este valabil până la sfârșitul anului următor încheierii contractului. Condiția pentru reînnoirea contractului constă în acumularea a cel puțin 72 puncte pe an. În acumularea celor 72 puncte se iau în calcul atât vânzări personale cât și punctele aferente noilor contracte încheiate. Contractul își pierde valabilitatea la sfârșitul anului în care Membrul nu acumulează cele 72 de puncte. În urma încetării calității de membru în RDM, statutul de membru se poate redobândi numai prin semnarea unui nou Contract pe aceeași linie spozorială, cu toate demersurile de la pct. 1.7. În acest caz, Membrul va primi un nou număr de înregistrare și își va începe construirea rețelei de la început. După un an de la încetarea contractului este posibilă înregistrarea pe altă linie spozorială.

1.9. Pregătiri profesionale și alte evenimente asigurate de către RDM

Pentru membri - toate evenimentele și pregătirile organizate de RDM, indiferent că sunt gratuite sau contra cost.

Pe bază de invitație - pregătiri și evenimente speciale.

Cheltuielile ocazionate de deplasările făcute la seminarii, solicitările speciale la fața locului (mâncare, băuturi etc.), precum și alte prestații necuprinse în program, vor fi suportate de către Membri.

2. Cariera

2.1. Încadrare și remunerare

Încadrarea se face în exclusivitate pe baza realizărilor Membrului, luând în considerare, de asemenea, realizările Membrilor introduși în sistem de către Membrul respectiv. Realizările unui Membru se exprimă prin punctaj.

Mod de calcul: punctele acumulate de către Membrii direcți din rețeaua proprie, însumate cu punctele din rulajul propriu. Punctajul aferent diferitelor produse este cuprins în Tabelul de prețuri valabil, eliberat de Administrator. Valorile din Tabelul de prețuri sunt valabile cu plata pe loc.

Până la nivelul de Membru Senior, inclusiv, la fiecare început de lună, punctele se adună cu punctele existente la sfârșitul lunii precedente, realizându-se o însumare continuă, neexistând posibilitatea de anulare a acestora.

Începând de la nivelul de Lider, se adună punctele existente la fiecare sfârșit de lună din rețea și ale punctelor proprii realizate, calculând de la zero în fiecare lună.

În cazul încetării unui Contract, cei din rețeaua proprie a acestuia vor fi conectați la treapta imediat superioară a rețelei respective. Nu se pot efectua schimburi de nivele în cursul lunii, toate calificările făcându-se la sfârșitul lunii precedente. Comisioanele Membrilor se calculează pe baza Tabelului de carieră valabil.

2.2. Posibilități de avansare

În baza Tabelei de carieră există 9 categorii. Condițiile de realizare a acestora sunt:

Membru Junior - în mod automat fiecare persoană fizică sau juridică, din momentul în care a intrat într-o relație juridică în calitate de Membru RDM.

Membru Avansat - cel care a acumulat 500 puncte

Membru Senior - cel care a acumulat 1.000 puncte

Lider - sunt necesare minim 3.500 puncte/lună și 3 Membri Seniori/lună din rețeaua proprie, aceștia putând fi de diferite linii sau pe aceeași linie sponsorială. Membrul Lider are dreptul de a-și folosi titulatura în mod oficial (cărți de vizită, ștampilă etc.).

Lider Bronz - sunt necesare minim 5.000 puncte totale/lună și 3 Lideri/lună din rețeaua proprie, fiecare dintre ei pe altă linie de rețea sau pe o singură linie sponsorială. Membrul Lider Bronz are dreptul de a-și folosi titulatura odată dobândită în mod oficial (cărți de vizită, ștampilă etc.).

Lider Argint - este necesar un rulaj de minim 15.000 puncte în luna respectivă și 3 Lideri Bronz, aceștia putând să fie pe aceeași linie sponsorială sau pe linii diferite. Membrul Lider Argint are dreptul de a-și folosi titulatura odată dobândită în mod oficial (cărți de vizită, ștampilă etc.).

Lider Aur - este necesar un rulaj de minim 50.000 puncte în luna respectivă și 9 membri de nivelul de minim Lider Bronz din rețeaua proprie, aceștia putând să fie pe aceeași linie sponsorială sau pe linii diferite. Membrul Lider Aur are dreptul de a-și folosi titulatura odată dobândită în mod oficial (cărți de vizită, ștampilă etc.).

Lider Platină - este necesar un rulaj de minim 150.000 puncte în luna respectivă, 15 membri de nivelul de minim Lider Bronz din rețeaua proprie + 1 Lider Aur, aceștia putând să fie pe aceeași linie sponsorială sau pe linii diferite. Membrul Lider Aur are dreptul de a-și folosi titulatura odată dobândită în mod oficial (cărți de vizită, ștampilă etc.).

Lider Diamant - este necesar un rulaj de minim 500.000 puncte în luna respectivă și 21 membri de nivelul de minim Lider Bronz din rețeaua proprie + 3 Lideri Aur, aceștia putând să fie pe aceeași linie sponsorială sau pe linii diferite.

Pentru categoriile la care sunt necesare anumite structuri proprii (Liderii), Membrii calificați nu trebuie să fie neapărat legături directe cu sponsorii lor, pot să fie și în adâncime pe diferite linii sponsoriale sau pe aceeași linie.

Trecerea la o nouă categorie se face după închiderea lunară de la sfârșitul lunii. Calificarea Membrilor începând de la nivelele de Lideri (categoriile de vârf), este funcție numai de realizările din luna respectivă; nu este influențată de categoriile obținute anterior.

2.3. Membrul are următoarele drepturi

- Procurarea produselor Metalubs la un preț redus
- Cooptarea de noi Membri
- Beneficiază de bonificații conform nivelului de carieră atins, conform legislației în vigoare aferente persoanelor fizice sau juridice
- Beneficiază de instruirii, seminarii.

În cazul încetării Contractului de membru pentru o legătură directă, beneficiază de conectarea rețelei proprii direct la rețeaua proprie. Membrii activi sunt interesați și îndreptățiți, pentru a-și sprijini membrii proprii rețele, prin transmiterea rapidă și punctuală a informațiilor.

Membrul RDM va lucra de sine stătător în nume propriu, pe cheltuială proprie și propriul risc. Cu semnarea Contractului de membru, se declară, supunerea legislației în vigoare din țara fiecărui membru participant la RDM (din punct de vedere financiar și juridic) și își asumă toată răspunderea legată de activitatea proprie în RDM.

2.4. Venitul Membrului are următoarele componente

- a) În cazul cumpărării directe: diferența dintre prețul recomandat și cel de membru al produsului și comisionul pentru vânzarea directă, corespunzător categoriei de încadrare;
- b) Venitul în urma rulajului rețelei proprii introduse în sistem, câștig în urma diferenței de categorie dintre Membru și partenerii lui (dacă această diferență există) conform Tabelei de carieră în vigoare.
- c) Comision în urma Membrilor noi introduși în rețea de către Membrul sponsor, adică diferența dintre categoria proprie și categoria Junior + diferența de preț recomandat și prețul de partener

Comisionul după structură se calculează lunar pentru rulajul grupului. Comisionul se achită în cazul diferenței de nivele existente și se calculează după diferențele de nivel ale membrilor din structură. La categorii egale nu se acordă comision (ex. la nivelul Lider Argint, comisionul după o structură de nivel Lider Argint aflat în structură este 0%).

Comisionul câștigat după rețeaua dezvoltată în altă țară se calculează pe baza tabelului de carieră din țara respectivă și după cursul de schimb valutar valabil în momentul procesării datelor.

2.5. Condițiile calculării bonusului Partenerilor

Fiecare Membru este îndreptățit la încasarea comisionului lunar pe afișat pe portalul www.metalubs.com.

La nivelele de Lideri se calculează lunar comisionul pe baza Tabelului de carieră valabil din fiecare lună:

În funcție de categoriile obținute în urma rezultatelor, Membrii beneficiază de următoarele drepturi bănești:

- la nivelul Membru Avansat: 5% după vânzările proprii și 5% dacă există diferențe de nivel dintre membrii rețelei din structură
- la nivelul Membru Senior: 10% după vânzările proprii și diferența de nivel dacă există, dintre membrii rețelei proprii din structură
- la obținerea nivelului Lider: 15% după vânzările proprii și diferența de nivel dacă există, dintre membrii rețelei proprii din structură;
- la obținerea nivelului Lider Bronz: 20% după vânzările proprii și diferența de nivel dacă există, dintre membrii rețelei proprii din structură;
- la obținerea nivelului Lider Argint: 25% după vânzările proprii și diferența de nivel dacă există, dintre membrii rețelei proprii din structură;

- la obținerea nivelului Lider Aur: 30% după vânzările proprii și diferența de nivel dacă există, dintre membrii rețelei proprii din structură;
- la obținerea nivelului Lider Platină: 35% după vânzările proprii și diferența de nivel dacă există, dintre membrii rețelei proprii din structură;
- la obținerea nivelului Lider Diamant: 40% după vânzările proprii și diferența de nivel dacă există, dintre membrii rețelei proprii din structură.

Câștigurile nu sunt afectate de inflație. Administratorul își rezervă dreptul de a acorda premii și recompense și în afara contractului.

Achitarea impozitelor după comision cad în sarcina Membrilor; Administratorul achită comisioanele contra facturilor emise pentru comision Membrilor.

3. Evaluare și decontare

În fiecare lună membrii își pot verifica pe site-ul www.metalubs.com comisioanele plătibile pentru rulajul din lunile încheiate, precedente, iar pentru luna în curs acestea se pot verifica informativ și devin plătibile după 6-a a lunii următoare.

Plățile se fac contra facturilor emise de către Membru, cu respectarea legislației financiar-contabile în vigoare.

Persoanele fizice pot opta pentru folosirea comisionului ca discount suplimentar în cazul unei comenzi personale. În cazul unui asemenea comenzi discountul maxim acordat nu poate fi mai mare de 50% din valoarea totală cu tva a comenzii. Punctele aferente produselor comandate cu discount suplimentar vor fi înregistrate la fel ca și celelalte puncte din comenzi fără discount. Produsele care pot fi comandate cu discount suplimentar sunt toate produsele disponibile în lista de prețuri valabile la data comenzii.

Orice reclamație legată de evaluarea decontării se înaintează, în scris către Administrator. La fiecare reclamație Administratorul va răspunde în scris.

În cazul în care Partenerul iese din afacere, rețeaua lui se conectează la sponsorul acestuia.

4. Răspunderi

Firma Metalubs SRL acordă garanție pentru produsele Metalubs. Condiția acestei asigurări este informarea precisă și corectă a consumatorului asupra folosirii corecte a produselor și include, de asemenea, obligativitatea anexării la fiecare produs a instrucțiunilor de utilizare în limba oficială. În caz de nerespectare a acestor condiții, firma Metalubs SRL nu-și asumă răspunderea pentru daunele provocate de utilizarea necorespunzătoare a produselor. În astfel de cazuri este răspunzător Membrul.

Regulamentul Sistemului de Carieră face parte integrantă în cadrul Contractului de Membru. Administratorul își rezervă dreptul de a schimba Regulamentul Sistemului de Carieră cu scopul îmbunătățirii Rețelei de Distribuție Metalubs, în cazul schimbării regulilor și legilor de administrare.

Covasna, 1 mai, 2022.

Rețeaua de Distribuție Metalubs

Codul etic al Rețelei de Distribuție Metalubs

Codul etic este anexa **Regulamentului de colaborare**, parte integrantă a acestuia, dar nu conține legile referitoare la funcționarea Rețelei de Distribuție Metalubs.

1. Codul Etic al Rețelei de Distribuție Metalubs cuprinde acele principii de bază, activități, conduite pe care Partenerii și Cumpărătorii Fideli RDM, membrii și conducătorii rețelei de distribuție le acceptă, pentru ca persoanele care își desfășoară activitatea în rețeaua de distribuție să aibă rezultate bune, pe termen lung.
2. Oferta Rețelei de Distribuție Metalubs (RDM) poate fi mediată numai de către acei Parteneri care posedă cunoștințele necesare despre rețeaua de valorificare.
3. Partenerul se pregătește pentru discuțiile de afaceri și este responsabil de definirea scopurilor reale ale celor interesați și de transmiterea exactă a condițiilor de cumpărare și de parteneriat.
4. Partenerul crește renumele RDM și al Partenerilor acesteia și se abține de la orice promisiune, al cărui conținut nu se conformează regulamentului de colaborare și documentelor anexate.
5. Partenerul RDM acceptă decizia viitorului partener privind cumpărarea, persoana Partenerului care face oferta și participarea în colaborare.
6. Face rost de toate informațiile și îndrumările posibile privind activitatea lui în interesul său, al echipei sale și al viitorilor Parteneri.
7. Are grijă să transmită Partenerilor săi și cumpărătorilor, în timp util, toate informațiile valabile pe care le deține.
8. Reprezintă firma având o înfățișare îngrijită, comportament corect, punctualitate și respectă persoanele prezente.
9. Partenerul își îndeplinește activitatea cu eficiență maximă, pe termen lung și cu regularitate, conform nivelului la care a ajuns.
10. Prin activitatea lui în cadrul rețelei de distribuție, fortifică încrederea de sine a Partenerilor și a cumpărătorilor, se pregătește și îi pregătește pe Parteneri pentru o bună colaborare în rețea.
11. Își desfășoară activitatea în mod exemplar, are cunoștințe în domeniu și are un comportament model.
12. **Partenerul, pretențios în activitatea desfășurată de el și de echipa lui, este conștient de faptul că poate desfășura o activitate de calitate numai într-un singur sistem MLM.**