



POLISI BELI BALIK

Syarikat Guan Fang International Marketing (M) Sdn. Bhd. (GFI) menyediakan Polisi Beli Balik kepada pengedar yang ingin menamatkan keahliannya dan memulangkan sebarang produk Syarikat yang dibeli dalam tempoh 180 hari dari tarikh perletakan jawatan. Produk yang ingin dipulangkan mesti berada dalam keadaan baik, boleh diguna semula, sesuai dijual semula, boleh disimpan, tidak dibuka, tidak berubah dan hayat di rak belum tamat.

Apabila permohonan pemulangan barangan diluluskan, pengedar akan menerima satu cek pembayaran balik daripada Syarikat dalam masa dua minggu dengan nilai yang bersamaan dengan kos pengedar barangan dipulangkan tolak jumlah bonus yang telah dibayar oleh Syarikat berasaskan pembelian asal dan juga tolak bayaran perkhidmatan bersamaan dengan 10% daripada kos pengedar barangan itu sebagai bayaran pengendalian dan pengangkutan.

Polisi Beli Balik ini bertujuan untuk mengenakan tanggungjawab ke atas penaja dan Syarikat dalam memastikan pengedar tajaan mereka membeli produk dengan bijak. Para pengedar adalah diminta supaya tidak membeli produk lebih banyak daripada yang mereka dapat dijual dalam tempoh 180 hari.

KOD ETIKA PENGEDAR

Para pengedar adalah diwajibkan untuk mematuhi Kod Etika pada setiap masa. Pihak Syarikat berhak menamatkan keahlian seseorang pengedar pada bila-bila masa sekiranya beliau melanggar Kod Etika tersebut.

Pengikraran pengedar:-

1. Saya akan menuruti segala peraturan serta bertingkah laku jujur, tulus dan ikhlas dalam menjalani perniagaan GFI.
2. Saya akan mematuhi peraturan dan regulasi yang termaktub di bawah Akta Jualan Langsung pada setiap masa.
3. Saya tidak akan melakukan sebarang penipuan atau perbuatan yang menjejaskan reputasi nama baik Syarikat, industri Jualan Langsung dan para pengedar bagi tujuan memperkembangkan perniagaan GFI.
4. Saya akan menerangkan Pelan Pemasaran GFI dengan tepat dan jujur serta memberi keterangan yang jelas dan lengkap mengenai tahap usaha yang diperlukan untuk mencapai kejayaan.
5. Saya tidak akan mengeluarkan kenyataan yang mengelirukan atau perkara yang negatif atau memburukkan nama Syarikat, produk, pengurusan Syarikat atau kakitangan Syarikat atau kepada pengedar yang lain bagi tujuan kepentingan peribadi. Saya akan menghormati perniagaan Jualan Langsung sepenuhnya.
6. Saya tidak akan menjual produk Syarikat selain dari harga yang dipreskripsi atau yang diberi kuasa oleh Syarikat.
7. Saya tidak akan menggunakan nama perniagaan, informasi, bahan cetakan, penulisan, bahan pengiklanan dan perhimpunan atau sumber keupayaan Syarikat lain untuk kepentingan perniagaan lain.
8. Saya akan berusaha sedaya upaya dalam memastikan pelanggan dan pengedar di bawah tajaan saya berpuas hati dengan produk Syarikat dan perkhidmatan yang diberi.

PERATURAN DAN REGULASI PENGEDAR GFI

Peraturan dan Regulasi Pengedar GFI digubal dengan tujuan untuk mempertahankan hak-hak kepentingan pengedar Syarikat dan bukan bertujuan untuk menyekat pergerakan segala aktiviti para pengedar Syarikat. Peraturan dan Regulasi ini dapat memberi manfaat dan membentuk diri pengedar Syarikat sebagai seorang yang bertanggungjawab serta beretika. Sebarang pelanggaran Peraturan dan Regulasi ini akan mengakibatkan penamatan keahlian seseorang pengedar Syarikat.

Syarikat berhak meminda Peraturan dan Regulasi ini tanpa dirujuk terlebih dahulu atau memberi sebarang notis.

1. Kelayakan Untuk Menjadi Seorang Pengedar:

- a) Sesiapa yang berumur sah di sisi undang-undang dan bermastautin di Malaysia, adalah layak memohon sebagai pengedar Syarikat. Permohonan yang memakai nama Syarikat atau nama orang lain tidak diterima.
- b) Walau bagaimanapun, pihak Syarikat berhak menolak permohonan pengedar tanpa memberi sebarang notis atau alasan.
- c) Seorang pengedar Syarikat tidak boleh mengaku atau memperkenalkan diri sebagai wakil Syarikat, agen, kakitangan atau suami/isteri kakitangan Syarikat.
- d) Semua permohonan seseorang pengedar mesti ditaja oleh seorang penaja yang telah menjadi pengedar Syarikat yang sah.
- e) Keahlian pengedar yang belum kahwin terhad untuk kegunaan diri sendiri sahaja. Mereka tidak dibenarkan mempunyai rakan kongsi yang lain.
- f) Suami isteri yang sah hanya dibenarkan memohon sebagai satu keahlian.

2. Penyata Bonus

- a) Semua Bonus adalah dikira secara bulanan dan berdasarkan bulan BV tersebut.
- b) Setiap pembayaran Cek Bonus akan dibayar pada sebelum 25 haribulan pada bulan berikutnya, melainkan Bonus Global.
- c) Jika terdapat sebarang kesilapan teknik pada Penyata Bonus tersebut, pengedar dinasihatkan menghubungi pihak Syarikat dalam masa 14 hari daripada tarikh penerimaan dan pihak Syarikat berhak untuk tidak mengendahkan atau melayani sebarang bantahan selepas tempoh yang diberi.

3. Pelanggaran Peraturan dan Regulasi dan Tatacara

Pembetulannya:

- a) Pelanggaran Peraturan dan Regulasi merupakan satu kesalahan yang amat serius. Perbuatan ini bukan sahaja membawa kesan yang buruk kepada pengedar itu sendiri malah melibatkan rakan seperniagaan yang lain juga.

Hal ini juga akan menimbulkan buruk sangka daripada orang ramai, media massa, pihak berkuasa kerajaan, rakan perniagaan, pegawai, lembaga pengarah jawatankuasa dan agen terhadap Syarikat.

Oleh itu, Syarikat berusaha membimbing dan memberikan nasihat supaya keadaan ini dapat diperbetulkan. Namun, sekiranya kes-kes yang terlibat terlalu serius, Syarikat akan mengambil tindakan yang lebih tegas. Jika ini berlaku, tatacara yang berikut harus dipatuhi:

- i. Sebaik sahaja seseorang pengedar jualan langsung dapat mengesan sebarang salah laku dia hendaklah mengisi borang aduan yang disediakan oleh Syarikat dan membuat laporan secara terperinci berhubung dengan perkara yang terbabit kepada Pihak Syarikat. Pengadu juga dikehendaki memberitahu Upliniya mengenai aduan tersebut.
- ii. Selepas menerima laporan, Syarikat akan segera menghubungi pengedar yang diadu supaya mengemukakan maklum balas mengenai aduan tersebut dengan segera.
- iii. Jika kedua-dua aduan dan maklum balas tidak jelas, pihak Syarikat berhak meminta mana-mana pihak supaya mengemukakan butir-butir yang lebih lengkap.
- iv. Setelah menerima butir-butir lengkap berkaitan dengan aduan, Syarikat akan memanggil pengedar yang terbabit untuk berbincang bagi memastikan ianya tidak berulang. Sekiranya diperlukan, aduan ini juga mungkin dikemukakan kepada jawatankuasa untuk perbincangan selanjutnya.
- v. Sekiranya aduan diselesaikan berdasarkan keadilan, pergantungan serta pelucutan kelayakan pengedar tersebut dianggap sebagai cara yang paling berkesan untuk menangani masalah ini, Syarikat harus mengutuskan surat kepada pengedar yang berkenaan. Surat berkenaan harus dikirim melalui surat berdaftar ke alamat terkini pengedar yang dicatat dalam data maklumat. Syarikat dan akuan penerimaan dikehendaki. Dalam surat yang berkenaan akan dihuraikan tentang aduan dan cara-cara untuk mengatasi masalah tersebut serta tempoh yang dibenarkan.
- vi. Jika pengedar yang melanggar etika perniagaan tidak mematuhi cadangan yang dikemukakan seperti yang dinyatakan dalam surat dalam tempoh yang dibenarkan, maka ini akan mengakibatkan keahliannya dilucutkan.
- vii. Syarikat berhak mengambil tindakan yang sewajarnya terhadap pengedar yang dilucutkan keahlian itu dan meminta ganti rugi yang sewajarnya berdasarkan peruntukan undang-undang mengikut tatacara yang ditetapkan.
- viii. Sekiranya diperlukan, pihak pengurusan Syarikat berhak meminda sebarang tatacara tersebut di atas tanpa sebarang pemberitahuan selanjutnya.

b) Apabila keahlian pengedar ditamatkan, Syarikat akan memaklumkan hal ini kepada pengedar melalui surat berdaftar.

4. Perwakilan yang dibuat oleh Pengedar terhadap Syarikat:

a) Pengedar Syarikat harus menyampaikan kebaikan produk syarikat dan Pelan Pemasaran GFI yang dianjurkan oleh Syarikat secara jujur, ikhlas dan adil. Pengedar tidak boleh menyebarkan atau merebak sebarang maklumat Syarikat, produk Syarikat dan lainlain yang tidak tepat dan benar.

b) Penerangan mesti dibuat bahawa program anjuran Syarikat adalah untuk penjualan produk Syarikat. Ia juga harus diterangkan bahawa keuntungan cuma akan diperolehi melalui hasil pekerjaan secara bersungguh-sungguh dan berusaha sedaya upaya.

c) Pengedar tidak harus membuat kenyataan atau pengakuan yang bertentangan dengan kandungan risalah yang dikeluarkan oleh Syarikat. Jika nama Syarikat dirosakkan di atas sebab tersebut, pengedar yang berkaitan akan menanggung semua kos pembayaran atas tindakan mereka. Di samping itu, pengedar yang berkaitan tidak boleh mengaitkan Syarikat atas pembayaran kos kerosakan.

d) Semua kenyataan mengenai peraturan dan penggunaan produk mestilah diselaraskan dengan mengikut polisi yang ditetapkan oleh Syarikat.

5. Label dan Pembungkusan

- a) Pengedar Syarikat tidak dibenarkan mengubah, melabel semula, membungkus semula, bendel semula, membuka bendel, atau menjual dalam urai atau menukar sebarang produk Syarikat atau menjual sebarang produk dibawah nama atau label yang dikesahkan oleh Syarikat.
- b) Semua produk Syarikat harus dipasarkan dan dijual dalam bentuk serta pembungkusan yang asal.
- c) Pengedar dilarang mempamer atau menjual produk Syarikat di tempat awam atau persendirian kecuali mendapat kebenaran penulisan dari Syarikat.

6. Harga

- a) Pengedar dilarang memotong atau menaikkan harga barangan Syarikat untuk meningkatkan keuntungan atau jumlah jualan mereka. Perbuatan yang tidak beretika ini menyebabkan tindakan undang-undang akan dikenakan atau menamatkan keahlian sebagai seorang pengedar Syarikat.
- b) Keuntungan dari Pelan Pemasaran dan keyakinan pengedar-pengedar yang lain mestilah dipertahankan pada setiap masa.
- c) Peningkatan dan pemotongan harga dalam konteks di atas bermaksud:
 - i. Semua pengedar harus menjual produk dengan harga runcit, seperti yang ditetapkan atau dipreskripsi dalam harga senarai Syarikat, dan tidak dibenarkan menaikkan atau memotong harga sebarang produk.
 - ii. Semua pengedar tidak dibenar mengadakan aktiviti promosi, melainkan mendapat kebenaran bertulis daripada pihak Syarikat.
 - iii. Produk yang diperoleh dari promosi jualan atau barang tawaran istimewa harus dijual dengan harga runcit.
 - iv. Semua pengedar tidak dibenarkan mendesak, menggalak, membiarkan atau mengajar downline untuk menerima pembayaran balik bonus/komisen dalam persiangan harga.
 - v. Semua pengedar tidak dibenarkan menjual/membeli produk kepada/bagi kakitangan Syarikat dan sebaliknya.

7. Pengiklanan dan Kegunaan Nama

- a) Pengedar Syarikat tidak harus mengiklankan produk dan/atau Pelan Pemasaran GFI tanpa memperolehi kebenaran secara bertulis dari Syarikat terlebih dahulu kecuali menggunakan bahasa atau kandungan yang sama seperti yang digunakan dalam bahan-bahan percetakan Syarikat.
- b) Selain daripada bahan percetakan yang akan dibekalkan dan/atau dijual oleh Syarikat kepada pengedar, seseorang pengedar itu tidak boleh menggunakan nama Syarikat, logo Syarikat, gambar Syarikat, sebarang risalah Syarikat dan/atau lain-lain hak milik Syarikat tanpa memperolehi kebenaran secara bertulis dari Syarikat terlebih dahulu. Sekiranya keahlian seseorang pengedar diberhentikan, beliau:
 - i. Harus mengeluarkan dan memberhentikan kegunaan semua lambang Syarikat dan/atau pernyataan-pernyataan yang lain.
 - ii. Tidak harus menggunakan sebarang nama, lambang, label, alat-tulis, nama produk, hak cetak, reka bentuk dan/atau bahan percetakan yang berkaitan dengan sebarang produk Syarikat.

c) Pendedar Syarikat tidak dibenarkan mendaftar atau mengguna sebarang nama, nama perniagaan, logo atau nama produk Syarikat dalam sebarang laman web, alamat URL, nama kawasan, media pengiklanan elektronik atau bentuk pengiklanan yang lain.

8. Perebutan Tajaan

a) Tiada perebutan tajaan pendedar dibenarkan. Perebutan tajaan dalam konteks ini bermaksud:

- i. Menaja pendedar yang sedia ada dari kumpulan lain.
- ii. Menaja isteri orang padahal suaminya merupakan seorang pendedar dan sebaliknya.
- iii. Menaja pendedar tajaan lain untuk menjalankan perniagaan sementara keahliannya masih ada.
- iv. Membenarkan orang lain atau saudara mara untuk mempergunakan keahliannya untuk tujuan perniagaan.

b) Apabila perebutan tajaan berlaku, tindakan berikut akan diambil:

1i) Pendedar yang menaja rakan pendedar atau pasangan pendedar dari kumpulan lain, keahliannya akan dilucutkan.

1ii) Semua pendedar yang terlibat mesti dipindahmilik semula kepada penaja asalnya.

2i) Jika pasangan A kepunyaan pendedar B didapati ditaja oleh kumpulan lain.

2ii) Keahlian A diberhentikan dan semua downlinenya dipindah kepada B.

3i) Jika seseorang pendedar pendedar A didapati mengguna keahlian orang lain atau saudara maranya B untuk menjalankan perniagaan.

3ii) Keahlian B akan ditamatkan dan semua downlinenya akan dipindah kepada A.

c) Syarikat berhak:

i. Menahan pembayaran bonus pendedar tersebut.

ii. Menamatkan keahlian pendedar tersebut.

9. Perletakan Keahlian, Penggantungan Sendiri, Tamat Tempoh Penamatan, Kematian atau Hilang Keupayaan Bekerja

a) Ahli yang mengekalkan minimum 1BV di mana-mana bulan BV dalam jangka keahliannya, keahliannya akan dikekalkan selama 12 bulan dari bulan BV yang terakhir beliau membuat pembelian. Sebaliknya, keahliannya akan dibatalkan secara automatik pada pengakhiran bulan BV yang ke-12.

b) Pendedar yang tamat keahliannya hanya dibenarkan memohon semula sebagai pendedar selepas 14 hari dari tarikh penamatan.

c) Pendedar boleh memilih untuk meletak jawatan sebagai pendedar dengan memberitahu syarikat secara bertulis, manakala downlinenya akan dipindah kepada upline/penaja beliau.

d) Pendedar mesti menunggu selepas penamatan keahliannya (12 bulan dari pembelian terakhir dibuat) atau enam (6) bulan selepas GFI menerima surat perletakan keahlian (perkara mana-mana yang kemudian) sebelum memohon semula sebagai pendedar.

e) Pendedar boleh memilih untuk menggantung keahliannya dengan menghantar notis bertulis kepada Syarikat. Dengan itu, pendedar harus menunggu sehingga penamatan keahliannya (12 bulan dari pembelian

terakhir dibuat) sebelum memohon semula sebagai pengedar.

f) Pengedar yang meletak jawatan, menggantung atau tamat keahlian tidak dibenarkan, sama ada secara langsung atau tidak langsung, melibatkan diri dalam pembinaan atau perkembangan sebarang keahlian Syarikat. Beliau mesti berhenti mengenalkan diri sebagai pengedar Syarikat dan berjanji tidak mempengaruhi pengedar, pekerja atau agen Syarikat yang sedia ada atau subsidiarinya dalam sebarang perbuatan yang mungkin akan membahayakan, mempengaruhi, bertentangan atau lain-lain yang mengganggu operasi atau imej Syarikat.

g) Bagi pengedar yang telah meletak jawatan, menggantung atau tamat keahliannya, beliau tidak layak lagi menikmati segala faedah, pangkat dan downlinenya akan dipindah kepada penajanya. Pengedar yang tamat keahliannya tidak dibenarkan menuntut sebarang tuntutan atau lain-lain ganjaran daripada Syarikat. Pengedar yang meletak jawatan, menggantung atau tamat keahliannya boleh memohon semula menjadi pengedar baru dengan kelulusan dari Syarikat mengikut kuasa 9(d).

h) Sesiapa yang memohon semula menjadi pengedar Syarikat tidak boleh membuat tuntutan untuk bonus/insentif, pangkat atau kedudukan yang dinikmati atau dipegang oleh beliau sebelum penamatan keahliannya.

i) Apabila pengedar meninggal dunia, hilang keupayaan bekerja atau menghadapi masalah kesihatan, perjanjian ini akan dipindahkan kepada waris pengedar seperti yang dinyatakan dalam Notis Pencalonan dan/atau dokumen lain yang dipreskripsi oleh Syarikat dan yang selaras dengan undang-undang relevan di negara terbabit. Bagaimanapun, sekiranya salah seorang pemegang keahlian perkongsian (contoh, suami isteri) meninggal dunia, kesemua hak milik, jawatan, faedah dan keuntungan di bawah keahlian ini akan diberi kuasa kepada pihak yang masih hidup.

j) Syarikat berhak menuntut sebarang ganti rugi daripada pengedar yang ditamatkan keahliannya sekiranya beliau didapati memungkir sebarang Peraturan dan Regulasi yang tercatat di sini atau mengambil bahagian dalam sebarang perbuatan yang mungkin akan mengakibatkan sebarang kerugian dari segi kewangan atau kerugian lain kepada Syarikat.

10. Prinsip Penajaan

a) Pengedar tidak dibenarkan menukar penajanya. Syarikat tidak mengizinkan pengedar menukar sebahagian atau semua ahli kumpulannya kepada orang lain.

b) Mengikut Polisi Syarikat, pengedar tidak boleh memohon untuk memegang dua atau lebih keahlian. Ini boleh menyebabkan penamatan keahlian mereka diberhentikan.

c) Permohonan untuk menukar penaja atau memindah sebahagian atau semua jualan kumpulan adalah tidak dibenarkan.