

Kinnitatud 29. novembril 2023

Confirmed on November 29th, 2023

**OTSEMÜÜGI ETTEVÕTETE
KÄITUMISKOODEKS
OTSEMÜÜJATE SUHTES, OTSEMÜÜJATE
VAHEL JA ETTEVÕTETE VAHEL**

**DIRECT SELLING COMPANIES CODE OF
CONDUCT
TOWARDS DIRECT SELLERS, BETWEEN
DIRECT SELLERS
AND BETWEEN COMPANIES**

A. ÜLDIST

A. GENERAL

A.a. Eesmärk

A.a. Scope

Eesti Otsemüügi Assotsiatsioon, olles Seldia – Euroopa Otsemüügi Assotsiatsiooni liige, on vastu võtnud käesoleva otsemüügi ettevõtete käitumiskodeksi otsemüüjate suhtes, otsemüüjate vahel ja ettevõtete vahel (siin ja edaspidi nimetatud „Kodeks“), mis põhineb Euroopa otsemüügi käitumiskodeksil otsemüüjate suhtes, otsemüüjate vahel ja ettevõtete vahel. Kodeks sisaldab suhtlemisjuhiseid otsemüügi ettevõtete ja otsemüüjate vahel, erinevate otsemüüjate vahel ja erinevate otsemüügi ettevõtete vahel. Kodeksi eesmärgiks on kaitsta otsemüüjaid, edendada ausat konkurentsi vaba ettevõtluse tingimustes, esitada eetilisel otsemüügi teenimisvõimalust ning parandada otsemüügi avalikku mainet, s.t. arusaama, et otsemüük tähendab kvaliteetsete toodete õiglastel tingimustel müüki tarbijatele.

The Direct Selling Companies Code of Conduct towards Direct Sellers, between Direct Sellers and between Companies (hereinafter referred to as the “Code”) is adopted by the Estonian Direct Selling Association, which is a member of Seldia – the European Direct Selling Association, following European Direct Selling Code of Conduct towards Direct Sellers, between Direct Sellers and between Companies. The Code concerns the relations between direct selling companies and direct sellers, between direct sellers, and between direct selling companies. The Code is aimed at the protection of direct sellers, the promotion of fair competition in the framework of free enterprise, the ethical representation of the direct selling industry's earning opportunity and the enhancement of the public image of direct selling, which is to sell quality products on fair terms and conditions to consumers.

A.b. Terminid

A.b. Glossary of Terms

Terminitel on Kodeksis järgmised tähendused:

For the purposes of this Code:

(1) *Otsemüük* on igasugune turundus- või müügimeetod, mis põhineb müüja (edaspidi „otsemüüja“) ja tarbija vahelisel isiklikul kontaktil ning mis toimub väljaspool äriruume isikliku või individuaalse selgituse või toodete füüsilise või digitaalse tutvustamise teel.

(1) *Direct selling* means any marketing or selling method which is based on the personal contact between a salesperson, hereinafter called ‘*direct seller*’ and a consumer and which is carried out through personal or individual explanation or demonstration, physically or digitally, of products, away from business premises.

(2) *Tarbija*: füüsiline isik, kes ostab tooteid eesmärkidel, mida võib lugeda väljapoole tema kauplemissala, äriala või elukutset jäävateks.

(2) *Consumer* means any natural person who buys products for purposes which can be regarded as outside his trade, business or profession.

(3) *EDSA – Eesti Otsemüügi Assotsiatsioon*: otsemüügi ettevõtete riiklik ühendus, mis esindab otsemüüjaid Eestis ja on Seldia – Euroopa Otsemüügi Assotsiatsiooni liige.

(3) *EDSA – Estonian Direct Selling Association* is national association of direct selling companies which represents the direct selling industry in Estonia and which is a member of Seldia – the European Direct Selling Association.

(4) *Ettevõtte*: majandusüksus, mis kasutab oma kaubamärgiga või teenusemärgiga või

(4) *Company* means any business entity which markets products associated with its trademark or

identifitseeriva sümboliga seotud toodete turustamiseks otsemüügi levitussüsteemi ja on EDSA liige.

(5) *Levitussüsteem*: mis tahes organisatsioon ja meetodid, mis on mõeldud toodete turustamiseks.

(6) *Otsemüüja*: mis tahes füüsiline või juriidiline isik, kes on otsemüügi ettevõtte levitussüsteemi liige ja müüb selle ettevõtte tooteid või edendab või abistab nende müüki väljaspool äriruume. Otsemüüjatel võib olla õigus värvata otsemüüjateks teisi inimesi. Otsemüüja võib olla iseseisev kaubaagent, iseseisev alltöövõtja, iseseisev edasimüüja, palgatöötaja või füüsilisest isikust ettevõtjast esindaja või mis tahes muu sarnane ettevõtte esindaja.

(7) *Tulud*: kogu sissetulek, mille otsemüüja teenib. Tulud võivad olla komisjonitasud, müügitulud, kindlad summad, perioodijärgsed müügitulud, maksed, preemiad või muul kujul.

(8) *Toode*: materiaalsed või mittemateriaalsed kaubad või teenused, mis on mõeldud tarbijatele müümiseks.

(9) *Ärimaterjalid*: kaubad või teenused, mis on mõeldud otsemüüjatele abiks nende äritegevuste teostamisel ja arendamisel ning mis:

- (a) on mõeldud otsemüüjatele müümiseks või neile tasuta andmiseks ja
- (b) ei ole mõeldud tarbijatele edasimüümiseks.

(10) *Makse*:

- (a) sularahas tehtav makse või
- (b) ärimaterjalide ostmiseks tehtav makse, mida nõutakse otsemüüjalt otsemüügi ettevõtte levitussüsteemiga ühinemisel või perioodiliselt selles levitussüsteemis jätkuva osalemise tingimusena.

(11) *Värbamine*: tegevus, mille eesmärgiks on anda isikule võimalus saada otsemüüjaks.

(12) *Koodeksi haldur*: EDSA poolt määratud sõltumatu isik või organ, kes jälgib ettevõtete tegevuste vastavust Koodeksile ning lahendab Koodeksi alusel esitatud kaebusi.

service mark or identifying symbol through a distribution system based on direct selling and which is a member of EDSA.

(5) *Distribution system* means any organisation and methods designed for the marketing of products.

(6) *Direct seller* means any natural or legal person who is member of the distribution system of a direct selling company and who sells, facilitates or assists in the sale of products of that company away from business premises. Direct sellers' may be entitled to recruit other Direct Sellers. A Direct Seller may be an independent commercial agent, independent contractor, independent dealer or distributor, employed or self-employed representative, or any other similar sales representative of a Company.

(7) *Earnings* means any income achieved by a direct seller. Earnings may be in the form of commissions, trade margins, fixed payments, overrides, rewards, bonuses or in other forms.

(8) *Product* means any good, tangible or intangible, or service intended for sale to consumers.

(9) *Business aid* means any good or service which is designed to help direct sellers to conduct and develop their business and which is:

- (a) intended for sale to direct sellers or provided free of charge to them; and
- (b) not intended for resale to consumers.

(10) *Fee* means:

- (a) any payment of cash; or
- (b) any payment for the purchase of business aids; where this payment is required from a direct seller when he enters the distribution system of a direct selling company or, on a periodic basis, as a condition for continued participation in that distribution system.

(11) *Recruiting* means any activity conducted for the purpose of offering a person the opportunity to become a direct seller.

(12) *Code administrator* means an independent person or body appointed by EDSA to monitor member companies' observance of the EDSA Code and to resolve complaints under the Code.

A.c. Ettevõtted

Kõik EDSA liikmesettevõtted töötavad järgida Koodeksit, mis on tingimus EDSA liikmekssaamisel ja edaspidisel liikmeksjäämisel. Kõik EDSA liikmesettevõtted peavad kuulutama avalikult oma EDSA liikmelisust ja käesoleva Koodeksi järgimist.

A.d. Otsemüüjad

Otsemüüjad ei ole otseselt antud Koodeksiga seotud, kuid ettevõtte levitussüsteemi liikmeksolemise tingimusena nõuab ettevõtte neilt Koodeksist või sellistest käitumisreeglitest kinnipidamist, mis vastavad antud Koodeksi kriteeriumitele.

A.e. Eneseregulatsioon

Antud Koodeks on otsemüüjate eneseregulatsiooni meede. Koodeks ei ole õigusakt, kuid selle tingimustest kinnipidamine nõuab ettevõtelt või otsemüüjatelt teatud eetilise käitumise kriteeriumit, mis vastab või ületab olemasolevaid juriidilisi nõudmisi. Antud Koodeksist mittekinnipidamine ei too endaga kaasa tsiviilvastutust või -kohustust. Ettevõtte ei ole pärast EDSA liikmelisuse peatamist enam antud Koodeksiga seotud. Sellegipoolest jäävad antud Koodeksi sätted kehtivateks sündmuste või tehingute suhtes, mis leidsid aset ettevõtte EDSA liikmeksoleku ajal.

A.f. Riiklikud seadused

Ettevõtted ja otsemüüjad peavad järgima kõiki seadusest tulenevaid nõudeid. Seetõttu ei korda antud Koodeks kõiki seaduslikke kohustusi.

A.g. Standardid

Antud Koodeks sisaldab otsemüügi ettevõtete ja otsemüüjate eetilise käitumise juhiseid. Koodeksile on soovitatav viidata kui majandusharu standardile.

A.h. Territoriaalne kohaldatavus ja piiriülene mõju

EDSA lubab, et väljaspool Eestit toimuva otsemüügitegevuse puhul nõuab EDSA liikmeks astumise ja liikmelisuse jätkamise tingimusena igalt liikmelt Euroopa otsemüügikoodeksi järgimist seoses otsemüügitegevusega Euroopa Majanduspiirkonnas (EMP) või Maailma Otsemüügi Assotsatsioonide Föderatsiooni

A.c. Companies

Every EDSA member company pledges to abide by the Code as a condition of admission and continuing membership in the EDSA. Every EDSA member company shall be required to promote to the public its EDSA affiliation and this Code.

A.d. Direct Sellers

Direct sellers are not bound directly by the Code, but shall be required by their companies to adhere to it or to rules of conduct meeting its standard as a condition of membership in the companies' distribution systems.

A.e. Self-regulation

The Code is a measure of self-regulation by the direct selling industry. It is not a law, and its obligations may require a level of ethical behaviour which exceeds existing legal requirements. Non-observance does not create any civil law responsibility. With termination of its membership in the EDSA, a company is no longer bound by the Code, the provisions of which remain applicable to events or transactions occurring during the time a company was a member of the EDSA.

A.f. National Law

Companies and direct sellers are presumed to comply with the requirements of law and therefore the Code does not restate all legal obligations.

A.g. Standards

The Code contains standards of ethical behaviour for direct selling companies and direct sellers. It is recommended that the Code be used as evidence of industry standards.

A.h. Territorial Application and Extraterritorial effect

EDSA pledges that, with regard to direct selling activities outside Estonia, it will require each member as a condition of admission and continuing membership in the EDSA to comply with the European Codes of Conduct for Direct Selling with regard to direct selling activities within the European Economic Area (EEA), or

(WFDSA) koodeksi järgimist väljaspool EMP-d toimuvate otsemüügitegevuste puhul, välja arvatud juhul, kui need tegevused kuuluvad mõne muu SELDIA või WFDSA-ga seotud DSA koodeksi pädevuse alla.

Kui ettevõtte kohta esitatakse koodeksiga seoses kaebus riigis, kus ta ei ole liige, peab ettevõtte alluma koodeksiadministraatori jurisdiktsioonile oma asukohariigis (või kui ettevõtte ei ole oma asukohariigis liige, siis mis tahes riigis, kus ta on otsemüügi assotsiatsiooni liige) ning ta peab kandma koodeksiadministraatori asukohariigis kaebuse lahendamise seoses tekkinud mõistlikud kulud. Lisaks võib asukohariigi koodeksiadministraator (kui see on olemas) kooskõlastada tegevusi kaebuse esitaja riigi koodeksiadministraatoriga ning koodeksiga seotud väidetava kaebuse hindamisel kohaldada tähtsustjärjestust: i) eetikakoodeksi standardid kaebuse esitamise riigis, või ii) eetikakoodeksi standardid selle ettevõtte asukohariigis, kelle kohta kaebus esitati, või iii) vähemalt Euroopa eetikakoodeksis esitatud standardid.

B. SUHTED OTSEMÜÜJATEGA

B.a. Otsemüüja nõustumine

Ettevõtted teavitavad kõiki oma otsemüüjaid antud Koodeksi sisust ja nõuavad neilt ettevõtte levitussüsteemi liikmeksolemise tingimusena antud Koodeksist või selle kriteeriumitele vastavatest käitumisreeglitest kinnipidamist.

B.b. Värbamine

Suhtluses tulevaste või olemasolevate otsemüüjatega ei tohi ettevõtted ega otsemüüjad kasutada eksitavaid, petlikke või ebaausaid värbamismeetodeid.

B.c. Äriinformatsioon

Ettevõtte poolt otsemüüjatele ja potentsiaalsetele otsemüüjatele edastatav informatsioon äri võimalusest ja sellega kaasnevatest õigustest, kohustustest ja tüüpilistest kuludest peab olema täpne ja ammendav. Ettevõtte turundusplaani peab olema läbipaistev ja arusaadav ning ei tohi olla eksitav. Ettevõtted ei või jätta edasimüüjakandidaadile mis tahes muljet, mida ei ole võimalik kinnitada või anda lubadusi, mida ei ole võimalik täita. Ettevõtted ei tohi esitada

with the World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA) Codes of Conduct for direct selling activities outside the EEA, unless those activities are under the jurisdiction of Codes of Conduct of another Seldia or WFDSA affiliated DSA.

Should a company be subject of a Code Complaint in a country in which it is not a member, the company must accept jurisdiction of the Code Administrator in its home country (or if the company is not a member in its home country, any country in which it is a DSA member), and shall bear reasonable costs incurred by the home country Code Administrator associated with resolution of the Complaint. Moreover, the Code Administrator of the home country may coordinate with the Code Administrator (if one exists) of the complainant's country and, in evaluating the alleged Code Complaint, apply, in order of priority, (i) the standards of the Code of Ethics in the country in which the complaint is filed, or, (ii) the standards of the Code of Ethics in the subject company's home country, or (iii) at a minimum, the standards set forth in the European Code of Ethics.

B. CONDUCT TOWARDS DIRECT SELLERS

B.a. Direct Sellers' Compliance

Companies shall communicate the contents of the Code to all direct sellers and require their direct sellers, as a condition of membership in the Companies' distribution systems, to comply with the Code or with rules of conduct which meet its standards.

B.b. Recruiting

Companies and direct sellers shall not use misleading deceptive or unfair recruiting practices in their interaction with prospective or existing Direct Sellers.

B.c. Business Information

Information provided by the company to its direct sellers and to prospective direct sellers concerning the opportunity and related rights, obligations, typical costs and expenses shall be accurate and complete. The company's marketing plan shall be transparent, understandable and not misleading. Companies shall not make any factual representation to a prospective recruit which cannot be verified or make any promise which cannot be fulfilled. Companies shall not present

edasimüüjakandidaadile pakutavaid müügivõimaluse eeliseid eksitaval või petlikul moel.

B.d. Tulud ja aruanded

Ettevõtted esitavad otsemüüjatele korrapäraselt aruandeid vastavalt kas müügi, ostu, töötasude üksikasjade, komisjonitasude, preemiate, allahindluste, tarnete, tühistamiste ja muude asjakohaste andmete kohta kooskõlas ettevõtte ja otsemüüjate vaheliste kokkulepetega. Kõik tasumata rahasummad makstakse ja mis tahes kinnipidamised tehakse majanduslikult põhjendatud viisil kooskõlas kohaldatava riikliku õigusega.

Otsemüüjatele makstavad töötasud tulenevad toodete või teenuste müügist tarbijatele. Otsemüüjate töötasud võivad põhineda otsemüüjate ning nende kaasatud inimeste poolset müügil ja isiklikul tarbimisel.

Otsemüüjad ei saa töötasu teiste otsemüüjate värbamise eest müügisüsteemi, sellise erandiga, et ettevõtted võivad anda otsemüüjatele väikeseid stiimuleid, mis on kooskõlas riikliku õigusega.

B.e Töötasunõuded

1. Ettevõtted ja otsemüüjad ei esita valeandmeid oma otsemüüjate tegelike või võimalike müügitulemuste või töötasude kohta.

2. Töötasude ja müügiarvude esitamine peab
a) olema tõepärane ja täpne ning olema esitatud viisil, mis ei ole vale, pettuslik ega eksitav, ja
b) tuginema asjaomase turu dokumenteeritud ja põhjendatud asjaoludele.

3. Võimalikke müüjaid

a) tuleb teavitada, et tegelik töötasu ja müük on iga inimese puhul erinev ning et see oleneb müüja oskustest ning ajast ja pingutustest, mida ta antud tegevusse panustab, ja ka teistest teguritest, ja

b) tuleb jagada piisavalt teavet, et oleks võimalik põhjendatult hinnata töötasu teenimise võimalusi. See võib hõlmata näiteid sissetulekute kohta, mis põhinevad objektiivsetel ja selgelt määratletud kriteeriumidel (nt. igapäevane otsemüügitegevusele kulutatud aeg) või keskmise sissetuleku vahemike avalikustamist.

B.f. Suhted

Ettevõtted peavad varustama oma otsemüüjad nende tegevuse alguses kirjaliku lepinguga, mille

the advantages of the selling opportunity to any prospective recruit in a false or deceptive manner.

B.d. Earnings and Accounts

Companies shall provide Direct Sellers with periodic accounts concerning, as applicable, sales, purchases, details of earnings, commissions, bonuses, discounts, deliveries, cancellations and other relevant data, in accordance with the company's arrangement with the Direct Sellers. All monies due shall be paid and any withholdings made in a commercially reasonable manner according to applicable national legislation.

Earnings paid to Direct Sellers shall derive from sales of products or services to consumers. Earnings of Direct Sellers may be based on the sales and personal consumption by the Direct Sellers and their downlines.

Direct Sellers shall not receive earnings for recruiting other Direct Sellers into a sales system, except that companies may provide Direct Sellers with minimal incentives which are in accordance with national law.

B.e. Earnings Claims

1. Companies and Direct Sellers shall not misrepresent the actual or potential sales or earnings of their Direct Sellers.

2. Earnings representations and sales figures must be:

(a) truthful, accurate, and presented in a manner that is not false, deceptive or misleading, and
(b) based upon documented and substantiated facts in the relevant market.

3. Potential direct sellers' must

(a) be informed that actual earnings and sales will vary from person to person and will depend upon the skills of the seller, the time and effort put in and other factors and;

b) be provided with sufficient information to enable a reasonable evaluation of the opportunity to earn income. This may include examples of income earnings based on objective and clearly defined criteria (such as the weekly time spent on direct selling activities) or disclosure of average earning ranges.

B.f. Relationship

Companies shall give to the direct seller, at the start of his activities, a written agreement, signed

on allkirjastanud nii ettevõtte kui ka otsemüüja või kirjaliku teatisega, mis sisaldab kõiki vajalikke üksikasju otsemüüja ja ettevõtte omavahelistest suhtest. Ettevõtted informeerivad oma otsemüüjaid nende seaduslikest kohustustest, kaasa arvatud vajalikest litsentsidest, registreerimistest ja maksudest. Ettevõtted ja otsemüüjad ei väärkasuta otsemüüja eraelu ega tema sotsiaalseid, intellektuaalseid või emotsionaalseid asjaolusid.

B.g. Maksed

Ettevõtted ja otsemüüjad ei nõua otsemüüjatelt või võimalikelt otsemüüjatelt mõistlikust suuremate tasude maksmist mis tahes järgmise eest: toodete laoseis, sisenemistasud, frantsiisitasud, reklaammaterjalide tasud ning müügitoematerjalide või muud tasud, üksnes selleks, et saada õigus osaleda ettevõtte äritegevuses.

Ükski ettevõtte ei nõua toodete ostmist taotlemisprotsessi osana, välja arvatud juhul, kui need sisalduvad stardikomplektis. Otsemüüjaks saamisega seoses kehtestatud mis tahes tasud peavad olema otseselt seotud vastu pakutud materjalide, toodete või teenuste väärtusega. Stardipaketi kohustuslik ostmine mõistliku turuhinnaga on lubatud.

Mis tahes tasud, mida nõutakse otsemüüjaks saamisel või jäämisel, sealhulgas ettevõtte osutatavate mis tahes nõutavate lisateenuste eest (nt internetikoolitus, eCommerce või muu internetilahendus, konkreetsed müügirakendused või kindlad veebipoed, kui need on äritegevuseks hädavajalikud või kui ettevõtte nõuab otsemüüjalt selliste teenuste hankimist, tarnekulud), kuuluvad juhul, kui otsemüüja lõpetab edasimüügi 30 päeva jooksul alates maksmisest, täielikult tagasimaksmisele (millest arvestatakse maha otsemüüja teenitud mis tahes komisjonitasu). Tagastatavad tasud piirduvad nende tasudega, mille otsemüüja maksis 30 päeva jooksul enne edasimüümise lõpetamist.

Keelatud on otsemüüjaks saamise või jäämise eest võetud tasude pealt makstavad mis tahes komisjonitasud, mis on tegelikult tasu otsemüüjate värbamise eest müügisüsteemi.

B.h. Eraelu puutumatuse austamine

Ettevõtted ja otsemüüjad võtavad otsemüüjatega ühendust üksnes mõistlikul viisil ja mõistlikel kellaaegadel, et vältida pealetükkivust ja järgida

by both the company and the direct seller, or a written statement. The written agreement or statement shall contain all essential details of the relationship between the direct seller and the company. Companies shall inform their direct sellers of their legal obligations, including any applicable licenses, registrations and taxes. Companies and direct sellers shall not misuse a direct seller's private sphere, social, intellectual or emotional sensitivities resulting in exploitation.

B.g. Fees

Companies and direct sellers shall not require Direct Sellers or prospective Direct Sellers to pay more than reasonable fees for any of the following: products inventory, entrance fees, franchise fees, fees for promotional materials and for sales aids or other fees related solely to the right to participate in the company's business.

No company shall require product purchases as part of the application process unless included in the starter kit. Any fees charged to become a Direct Seller shall relate directly to the value of the materials, products or services provide in return. Mandatory purchase of a starter kit at reasonable market value is permitted.

Any required fees charged to become or remain a Direct Seller including any required additional service offered by the company (e.g. on-line training, eCommerce or other internet solutions, specific sales apps or specific online shops, whenever these are absolutely necessary to perform the business, or where the Company demands the Direct Seller to acquire such services shipment costs) shall be fully refundable (less any commission earned by the Direct Seller) in the event the Direct Seller terminates his/her distributorship within 30 days of payment. The refundable fees are limited to those paid by the Direct Seller in the 30 days prior to the distributor termination.

Any commissions paid on fees charged to become or stay a Direct Seller, which are, in effect, remuneration for recruiting Direct Sellers into a sales system, shall be prohibited.

B.h. Respect of Privacy

Companies and direct sellers shall contact with direct sellers only in a reasonable manner and during reasonable hours to avoid intrusiveness,

asjaomaseid riiklikke õigusakte (kui need on kohaldatavad). Otsemüüjad ja ettevõtted võtavad asjakohaseid meetmeid, et tagada tarbija, võimaliku tarbija või otsemüüja isikuandmete kaitse. Ettevõtted ja otsemüüjad ei tohi kuritarvitada otsemüüja privaatsfääri, sotsiaalsed, intellektuaalsed või emotsionaalsed tundlikkust, mis viib ärakasutamiseni.

B.i. Mittediskrimineerimine

Võimalikud edasimüüjad saavad ettevõtete äri võimalustes osaleda, ilma et neid diskrimineeritaks soo, rassi, etnilise kuuluvuse, usuliste või vaimsete tõekspidamiste või poliitiliste seisukohtade alusel. Ettevõtted keelavad kirjalikult segada omavahel mis tahes viisil äritegevust ja üht või mitut ülalmainitud eraeluosa.

B.j. Lattu paigutamine ja tagasiostmine

Ettevõtted ei nõua otsemüüjate tootevaru ostmist ebamõistlikult suurtes kogustes ega innusta neid seda tegema. Ettevõtted võtavad selgeid ja põhjendatud meetmeid, tagamaks, et otsemüüjad, kes saavad enda kaasatud inimeste müügimahtudest hüvitist, tarbiks ostetud tooteid või müüksid neid edasi, et neil oleks õigus hüvitist saada.

Kui seda nõutakse otsemüüja ja ettevõtte vahelise suhte lõppemisel, ostavad ettevõtted tagasi mis tahes müümata jäänud ja edasimüüdava tootevaru, reklaammaterjalid, müügitoematerjalid ja komplektid, mis on ostetud eelneva kaheteistkümneme kuu jooksul, ning maksavad otsemüüjale tagasi algse kulu, millest on maha arvatud otsemüüjalt võetav käsitlustasu kuni 10% ostu netohinnast. Samuti võib ettevõtte arvata maha kulud mis tahes hüvitiselt, mille otsemüüja on tagastatud kauba algsel ostul saanud. Selline varu tagasiostmise põhimõte tuleb otsemüüjatele selgelt teatavaks teha.

Kui ettevõtte või müüja nõuab iseseisvalt müüjalt tootevaru või müügi abimaterjalide ostmist ebamõistlikult suurtes kogustes või innustab neid seda tegema, peetakse seda ebaausaks või pettuslikuks värbamistavaks.

B.k. Otsemüüja koolitus

Ettevõtted pakuvad adekvaatset väljaõpet ja koolitust, et otsemüüjad saaksid tegutseda eetilisel. Koolituse võib korraldada mõistliku hinnaga või tasuta õppetundidena, kirjalike juhenditena, juhistena või audiovisuaalse

and following the relevant national legislation if it is applicable. Direct sellers and companies shall take appropriate steps to ensure the protection of all private information provided by a consumer, a potential consumer, or a direct seller. Companies and Direct Sellers shall not misuse a Direct Seller's private sphere, social, intellectual or emotional sensitivities resulting in exploitation.

B.i. Non-discrimination

Business opportunities of companies are open to prospective distributors without discrimination of gender, race, ethnic group, group of religious or spiritual significance, or political opinion. Companies shall prohibit in writing any kind of mix between the business and one or more aforementioned elements of private life.

B.j. Inventory Loading and Repurchase

Companies shall not require or encourage Direct Sellers to purchase Product inventory in unreasonably large amounts. Companies shall take clear and reasonable steps to ensure that Direct Sellers who are receiving compensation for downline sales volume are either consuming or reselling the Products they purchase in order to qualify to receive compensation.

If requested upon cessation of a Direct Seller's relationship with a Company, Companies shall buy back any unsold, re-saleable Product inventory, promotional material, sales aids and kits, purchased within the previous twelve months and refund the Direct Seller's original cost, less a handling charge to the Direct Seller of up to 10% of the net purchase price. The Company may also deduct the cost of any benefit received by the Direct Seller based on the original purchase of the returned goods. This inventory repurchase policy must be clearly communicated to Direct Sellers.

It shall be considered an unfair and deceptive recruiting practice for a company or salesperson to require or encourage an independent salesperson to purchase unreasonable amounts of inventory or sales aids.

B.k. Education and Training

Companies shall provide adequate education and training to enable direct sellers to operate ethically, including information on the applicable codes of ethics and on the market concerned and the product. Training may be accomplished by

materjalina. Ettevõtted ei tohi kasutada koolitusprogramme kasumikeskusena.

B.1. Teised materjalid

Ettevõtted keelavad otsemüüjatel turustada teistele otsemüüjatele mis tahes materjale, mida ettevõtte ei ole heaks kiitnud ja mis ei ole kooskõlas ettevõtte põhimõtete ja protseduuridega.

Lisaks kehtib otsemüüjate kohta, kes müüvad ettevõtte heakskiidetud seaduslikult lubatud reklaam- või koolitusmaterjale kas paberil, elektroonilisel kujul või mis tahes muus vormis, järgmine: i) nad pakuvad üksnes materjale, mis vastab ettevõtte järgitavatele standarditele, ii) neil on keelatud nõuda teistelt otsemüüjatelt selliste materjalide müümist, iii) nad pakuvad müügitoematerjale mõistlike ja õiglaste kuludega, nii et otsemüüja ei saa märkimisväärset kasumit, ning kõnealused materjalid on üldiselt turul saadaolevate materjalidega samaväärsed, ja iv) nad pakuvad kirjalikke tagastamispoliitilisi, mis on samad kui otsemüüja esindatava ettevõtte tagastamispoliitilisi.

Ettevõtted võtavad hoolikalt mõistlikke meetmeid, tagamaks, et otsemüüja koostatud müügitoe- ja sarnased materjalid vastavad käesoleva koodeksi sätetele ning et need ei ole eksitavad ega pettuslikud.

Keelatud on hüvitist, mida otsemüüja saab otsemüüjaks saamiseks või jäämiseks vajalike koolitus- ja reklaammaterjalide müügi eest, mis on tegelikult tasu otsemüüjate värbamise eest müügisüsteemi.

C. ETTEVÕTETE VAHELINE KÄITUMINE

C.a. Põhimõte

EDSA liikmesettevõtete tegevused üksteise suhtes peavad põhinema ausa konkurentsi printsiipidel.

C.b. Alavääristamine

Ettevõtted ei tohi ebaõiglaselt alavääristada ega lubada oma otsemüüjatel ebaõiglaselt alavääristada teise ettevõtte tooteid, müügi- ja turundusplaani või mis tahes muud spetsiifikat.

training sessions, written manuals, guides, or audio-visual material supplied at a reasonable price or free of charge. Companies shall not use training programs as a profit center.

B.1. Other Materials

Companies shall prohibit Direct Sellers from marketing to other Direct Sellers any materials that are not approved by the Company and that are inconsistent with Company policies and procedures.

Further, Direct Sellers who sell company approved, legally allowed promotional or training materials, whether in hard copy, electronic, or any other form, shall (i) offer only materials that comply with the same standards to which the Company adheres, (ii) be prohibited from making the purchase of such materials a requirement of other Direct Sellers, (iii) provide sales aids at a reasonable and fair cost, without any significant profit to the direct seller, equivalent to similar material available generally in the marketplace, and (iv) offer a written return policy that is the same as the return policy of the Company the Direct Seller represents.

Companies shall take diligent, reasonable steps to ensure that sales aids and similar materials produced by Direct Sellers comply with the provisions of this Code and are not misleading or deceptive.

Compensation received by Direct Sellers for sales of training and promotional materials to become or stay a Direct Seller which is, in effect, remuneration for recruiting Direct Sellers into a sales system, shall be prohibited.

C. CONDUCT BETWEEN COMPANIES

C.a. Principle

Member companies of the EDSA are requested to act fairly towards other members.

C.b. Denigration

Companies shall neither denigrate nor allow their direct sellers to unfairly denigrate another company, its products, its sales and marketing plan or any other feature of that company.

D. KOODEKSI JÄRELVALVE

D.a. Ettevõtete vastutus

Esmane vastutus Koodeksis esitatud tingimuste täitmise eest lasub konkreetsel ettevõttel. Koodeksis sätestatud mis tahes tingimuste rikkumiste ilmnemisel peavad ettevõtted tegema kõik endast oleneva, et kaebust rahuldada. Iga olemasolev ja tulevane liikmesettevõtte peab määrama EDSA Koodeksi vastutava ametniku. Koodeksi vastutav ametnik vastutab oma ettevõttes Koodeksi täitmise edendamise eest ja vastab EDSA Koodeksi halduri küsimustele. Samuti tegutseb ta ettevõttes esmase kontaktisikuna ettevõtte sõltumatute müüjate, ettevõtte töötajate, klientide ja üldsuse teavitamisel EDSA Eetikakoodeksi põhimõtetest.

D.b. EDSA ülesanded

EDSA määrab kaebuste käsitlemiseks vastutava isiku. EDSA teeb kõik mõistlikud pingutused selleks, et kõik kaebused saaksid lahendatud.

D.c. Koodeksi haldur

EDSA määrab Koodeksi haldurina ametisse sõltumatu isiku või isikute rühma. Koodeksi haldur monitoorib selleks otstarbeks ettenähtud tegevustega antud Koodeksi järgimist ettevõtte poolt. Koodeksi haldur lahendab otsemüüja mis tahes rahuldamata kaebuse, mis tuleneb antud Koodeksis nimetatud tingimuste rikkumisest ja esitab iga-aastase aruande Koodeksi järgimise kohta.

D.d. Rakendatavad meetmed

Otsemüüja kaebuse korral seoses ettevõtte poolse Koodeksi rikkumisega võib Koodeksi haldur kehtestada sobilikke meetmeid, mis võivad muuhulgas olla otsemüüjate töölepingute või töösuhete lõpetamine antud ettevõttega, makstud summade tagasimaksmine, hoiatuste väljastamine otsemüüjatele või ettevõtetele või teised sobilikud meetmed ja nende meetmete avalikustamine.

D.e. Kaebuste käsitlemine

Ettevõtted, EDSA ja koodeksi haldur kehtestavad kaebuste menetlemise korra ja tagavad, et iga kaebuse laekumine kinnitatakse tavaliselt kahe

D. CODE ENFORCEMENT

D.a. Companies' Responsibility

The primary responsibility for the observance of the Code shall rest with each individual company. In case of any breach of the Code, companies shall make every reasonable effort to satisfy the complainant.

Each member company and pending member company is required to designate a EDSA Code Responsibility Officer. The Code Responsibility Officer is responsible for facilitating compliance with the Code by their company and responding to inquiries by the EDSA Code Administrator. He or she will also serve as the primary contact at the company for communicating the principles of the EDSA Code of Ethics to their independent salespeople, company employees, customers and the general public.

D.b. EDSA Responsibility

EDSA shall provide a person responsibility for complaint handling. EDSA shall make every reasonable effort to ensure that complaints are settled.

D.c. Code Administrator

EDSA shall appoint an independent person or body as Code Administrator. The Code Administrator shall monitor companies' observance of the Code by appropriate actions. The Code Administrator shall settle any unresolved complaint of direct sellers based on breaches of the Code and shall furnish an annual report on the operation of the Code.

D.d. Actions

Actions to be determined by the Code Administrator against a company regarding complaints of a direct seller concerning breaches of the Code may include termination of the direct seller's contract or relationship with the company, refund of payments, issuance of a warning to the company or its direct sellers, or other appropriate actions and the publication of such actions or sanctions.

D.e. Complaint Handling

Companies, EDSA and Code Administrator shall establish complaint-handling procedures and ensure that receipt of any complaint is normally

nädala jooksul ning otsused tehakse kolme kuu jooksul alates sellest kuupäevast.

D.f. Ettevõtete kaebused

Ettevõtete kaebused teise ettevõtte või EDSA vastu lahendab Koodeksi haldur või sõltumatu vahekohtunik, järgides EDSA protseduure.

D.g. Kättesaadavaks tegemine

EDSA avalikustab Koodeksi ja tutvustab seda võimalikult ulatuslikult. Trükitud koopiad Koodeksist tehakse avalikkusele tasuta kättesaadavaks.

confirmed within two weeks, and decisions are made within three months from that date.

D.f. Companies' Complaints

Complaints of a company about another company or the EDSA shall be resolved either by the Code Administrator or an independent arbitrator, according the EDSA procedures.

D.g. Publication

EDSA shall publish the Code and make it known as widely as possible. Printed copies shall be made available free of charge to the public.