

डाइरेक्ट सेलिड एशोसियशनको विश्व महासंघको  
आचारसंहिता

## विषय-सूची

अग्रभाग

सामान्य

क्षेत्र

शब्दार्थ

डाइरेक्ट सेलर्स

उपभोक्ताको संरक्षणका लागि संहिता

स्व-नियमन:

स्थानीय नियमहरू

गैरभौगोलिक असर

उपभोक्ताहरूको संरक्षणका लागि संहिता

प्रतिबन्धित व्यवहारहरू

पहिचान

प्रस्तीकरण र प्रदर्शन

आदेश फाराम

सन्दर्भ सामग्री

कागजातहरू

तुलना र अस्वस्थ दावी

निर्धारित समय (कुलिड अफ) र वस्तु फिर्ता

गोप्यताको सम्मान

स्वच्छता

रिफरीड विक्री

हस्तान्तरण

डाइरेक्ट सेलर्स सम्बन्धी संहिता

डाइरेक्ट सेलर्सको व्यवस्था

नियुक्ति  
व्यावसायिक सूचना  
पारिश्रमिक र लेखा  
कमाई दावी  
सम्बन्ध  
शुल्कहरु  
अन्त्य  
विवरणात्मक उत्पादन  
अन्य सामग्रीहरु  
डाईरेक्ट सेलर तालिम  
कम्पनीहरु वीचमा व्यवहार  
अन्तरक्रिया  
अस्वस्थ आकर्षण वा उक्साहट  
अस्वस्थ आलोचना  
संहिता कार्यान्वयन  
कम्पनीका उत्तरदायित्वहरु  
संहिता प्रशासक  
उपचारहरु  
उजुरी उपरको कारवाही प्रक्रिया  
प्रकाशन  
प्रष्टीकरण व्यवस्थाहरु  
आचारसंहिता उजुरी कारवाही व्यवस्थापन  
संहिता उजुरी कसरी दर्ता गर्ने

**डाइरेक्ट सेलिड एशोसियशनको विश्व महासंघको आचारसंहिता**  
**डाइरेक्ट सेलिड एशोसियशनको विश्व महासंघ प्रमुख कार्यकारी अधिकृत परिषद्द्वारा**  
**अक्टोबर ७, २००८ मा पारित गरिएको**

**अग्रभाग**

यस संहिताले देहाय वमोजिमका पक्षहरु बीच हुने अन्तरक्रियाको निर्देशिका समावेश गर्ने छन् :

- १) डाइरेक्ट सेलिड एशोसियशनका सदस्य कम्पनी तथा तिनीहरुको विद्यमान तथा भविष्यमा खडा हुने विक्री प्रतिनिधिहरु,
- २) डाइरेक्ट सेलिड एशोसियशनका सदस्य कम्पनी तथा तिनीहरुको विक्री प्रतिनिधिहरु र कम्पनीका उत्पादनहरुको उपभोक्ताहरु,
- ३) सदस्यहरुले बजारमा प्रतिस्पर्धा गर्ने कम्पनीहरु, र
- ४) व्यक्तिगत शिकायतकर्ताहरु, डाइरेक्ट सेलिड एशोसियशनको आचारसंहिता प्रशासक, र डाइरेक्ट सेलिड एशोसियशनका सदस्य कम्पनीहरु ।

**१. सामान्य**

**१.१ क्षेत्र**

यस संहिताले उपभोक्ता संरक्षणका लागि व्यवहार, कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्स बीचको व्यवहार र कम्पनी बीचका व्यवहार सम्बन्धी व्यवस्थाका दफाहरु समावेश गर्दछ । यी तीन दफाहरुले प्रत्यक्ष विक्रेता बीच हुने विविध अन्तरक्रियाको वारेमा सम्बोधन गर्ने छ । यो संहिता उपभोक्ताहरुको संरक्षण र सन्तुष्टि, स्वतन्त्र उद्यमको संरचना अन्तर्गत उत्कृष्ट उद्योगको स्थापना र डाइरेक्ट सेलिडको सार्वजनिक छवि अभिवृद्धि गर्नको लागि तयार पारिएको हो ।

**१.२ शब्दार्थ**

यस संहिताको प्रयोजनका लागि प्रयोग गरिएका शब्दको देहाय वमोजिमको अर्थ लाग्ने छ :

**आचारसंहिता प्रशासक** : यस संहितासंग कम्पनीका व्यवस्थाहरु अनुगमन गर्न तथा यस संहिता अन्तर्गत आएका उजुरीहरु समाधान गर्न डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनद्वारा नियुक्त गरिएका स्वतन्त्र व्यक्ति वा अङ्ग ।

**कम्पनी** : एउटा व्यापारिक संस्था, जसले (१) आफ्नो उत्पादनहरु डाइरेक्ट सेलिड डिष्ट्रीब्युसनको माध्यमबाट मार्केट गर्छ, र (२) जो डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनका सदस्य हुन् ।

उपभोक्ता : कुनै व्यक्ति, जसले एउटा डाइरेक्ट सेलर वा कम्पनीबाट उत्पादन भएका वस्तु खरीद गरी उपभोग गर्दछ ।

**डाइरेक्ट सेलर :** एउटा व्यक्ति वा संस्था जसले एउटा कम्पनीका उत्पादनहरू खरीद गर्ने र / वा विक्री गर्ने हैसियत राख्छ र अन्य डाइरेक्ट सेलर नियुक्त गर्ने हैसियत पनि राख्न सक्दछ । डाइरेक्ट सेलरले सामान्यतः आफ्नो उत्पादन वा सेवाहरू प्रष्टीकरण वा प्रदर्शनीको माध्यमबाट स्थायी एवं निश्चित स्थानबाट उपभोक्तासम्म मार्केट गर्न सक्छ । एउटा डाइरेक्ट सेलर एउटा स्वतन्त्र व्यापारिक एजेण्ट, स्वतन्त्र ठेकेदार, स्वतन्त्र विक्रेता वा वितरक, रोजगारी वा स्वयं रोजगारी प्रतिनिधि वा अन्य कुनै त्यस्तै कम्पनीका विक्री प्रतिनिधि हुन सक्नेछ ।

**आदेश फाराम:** एउटा उपभोक्ता आदेशको विस्तृत विवरण सुनिश्चित गरिएको र उपभोक्ताहरूलाई प्रदान गरिने विक्री रिसिप्ट सम्बन्धी प्रिन्ट गरिएको वा लेखिएको कागजात । इन्टरनेटबाट खरीद गर्नु परेको अवस्थामा प्रिन्टेवल वा डाउनलोड गर्न सकिने ढाँचामा उपलब्ध गराईएको प्रस्ताव र खरीदको सबै शर्तहरू समावेश गरिएको फाराम ।

**उत्पादन:** भौतिक वा अभौतिक उपभोग्य वस्तु र सेवाहरू ।

**नियुक्त :** डाइरेक्ट सेलर हुनका लागि एउटा व्यक्तिलाई सहयोग पुऱ्याउने उद्देश्यका लागि सञ्चालन गरिने कुनै गतिविधि ।

### १.३ कम्पनीहरू

कम्पनीहरूले आचारसंहिता अवलम्बन र कार्यान्वयन गर्ने सुनिश्चित गर्नेछ जसले डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको सदस्यता पाउने र निरन्तरता गर्ने शर्तका रुमिा संहिताका व्यवस्थाहरूको आधारभूत मान्यताहरूको संस्थापन गर्दछ । कम्पनीहरूले यो संहिता, उपभोक्ताहरू र डाइरेक्ट सेलरका सम्बन्धमा लागू हुने त्यसका सामान्य व्यवस्थाहरू सार्वजनिक गर्न र सूचना जसमा उपभोक्ता र डाइरेक्ट सेलरले यस संहिताको प्रतिलिपि पाउन सक्ने विषय वारे प्रतिबद्ध हुनेछ ।

### १.४ डाइरेक्ट सेलर्स

डाइरेक्ट सेलर्स यस संहितामा प्रत्यक्ष रूपले बाँधिने छैन तर कम्पनीको वितरण व्यवस्था अन्तर्गत सदस्यताको शर्त अनुसार यस संहिताको मापदण्ड पुरा हुने गरी संहिताको नियम मान्न आवश्यक हुने छ ।

### उपभोक्ताको संरक्षणका लागि संहिता

### १.५ स्व-नियमन:

यो संहिता कानून होईन, तथापि यसका दायित्वले कम्पनीहरू र डाइरेक्ट सेलर्सबाट एउटा नैतिक वा आचरणगत व्यवहार आवश्यक हुन्छ, जसले कानूनी मान्यता वा शर्तहरू पूर्ण रूपमा सुनिश्चित गर्दछ । यस

संहिता पालना नगर्ने कुराले कुनै पनि देवानी कानूनी उत्तरदायित्व वा दायित्व सृजना गर्दैन । डाईरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको सदस्यता अन्त्य संगै कम्पनी यस संहिताको परिधिभित्र बाँधिने छैन । तथापि यस संहिताको व्यवस्थाहरु डाईरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको सदस्यता हुंदाको अवधिमा गरिएका कार्य वा कारोवारहरुका सम्बन्धमा लागू हुन्छ ।

## १.६ स्थानीय नियमहरु

कम्पनी तथा डाईरेक्ट सेलर्सले जुनसुकै मुलुकमा स्थापना भएको भएपनि आफूले व्यवसाय गर्ने मुलुकको कानूनले तोकेका सबै शर्तहरु पालना गर्नु पर्दछ । त्यस कारण यस संहिताले डाईरेक्ट सेलिङ एशोसियसनमा सदस्यता निरन्तरताका लागि वा त्यसबाट स्वीकृत शर्तका रुपमा डाईरेक्ट सेलिङका लागि समाविष्ट कानूनहरु अनुरूप कम्पनीहरु र डाईरेक्ट सेलर्सद्वारा परिपालना गर्ने सबै कानूनी दायित्वहरु समावेश गर्दैन ।

## १.७ गैरभौगोलिक असर

प्रत्येक राष्ट्रिय डाईरेक्ट सेलिङ एशोसियसनले आफ्नो गृह राष्ट्र बाहिर डाईरेक्ट सेलिङ गतिविधि गर्ने सम्बन्धमा डाईरेक्ट सेलिङका लागि WFDSA विश्व आचारसंहिताको व्यवस्था पालना गर्न डाईरेक्ट सेलिङ एशोसियसनमा सदस्यता पाउन र निरन्तरता हुन शर्तका रुपमा सदस्यता पाउने वा लिने सुनिश्चित गर्दछ ।

## २. उपभोक्ताहरुको संरक्षणका लागि संहिता

### २.१ प्रतिबन्धित व्यवहारहरु

डाईरेक्ट सेलर्सले गलत, धोकापूर्ण वा अस्वस्थ विक्री व्यवहार चलन वा उपयोग गर्ने छैन ।

### २.२ पहिचान

विक्री प्रस्तुतीकरणको पहिल क्रममा डाईरेक्ट सेलर्सले कुनै अनुरोध विना सत्यपूर्ण एवं स्पष्टताका साथ आफ्नो पहिचान, आफ्ना कम्पनीहरुको पहिचान, आफ्ना उत्पादनहरुको पहिचान र आफ्ना सम्भावित ग्राहक समक्ष त्यसको उद्देश्यहरु प्रस्तुत गर्नेछ ।

### २.३ प्रस्तीकरण र प्रदर्शन

डाईरेक्ट सेलर्सले मुल्य र उपयुक्त भएको अवस्थामा उधारो व्यवस्था र भुक्तानीको शर्त, सामान फिर्ता गर्ने नीति लगायत निर्धारित समय (कुलिङ अफ) अवधि, जमानत वा प्रत्याभूतीका शर्त, विक्री पश्चातको सेवा र हस्तान्तरण मिति लगायतका विषय वस्तुका विषयमा ग्राहकलाई प्रस्ताव गर्नका लागि दुरुस्त पूर्ण उत्पादन वारे प्रस्तीकरण प्रदर्शन गर्नेछ । डाईरेक्ट सेलर्सले ग्राहकहरुले उठाएका सबै प्रश्नहरुको दुरुस्त र बुझ्न सकिने भाषामा जवाफहरु दिने छन् वा दिनुपर्ने छ । उत्पादन प्रभावकारीता सम्बन्धमा कुनै दावी गरिएमा डाईरेक्ट सेलर्सले कम्पनीले अनुमति गरिएका विषयमा मात्र मौखिक वा लिखित रुपमा दावी सुनिश्चित अधिकार सुनिश्चित गर्ने छ ।

## २.४ आदेश फाराम

उपोक्तालाई उपलब्ध हुने लिखित आदेश फाराम प्रारम्भिक विक्रीको समयमा वा सो भन्दा अगाडि हस्तान्तरण वा उपलब्ध गराईने छ । हुलाक, टेलिफोन, इन्टरनेट वा आमुने सामुने नहुने साधनहरुवाट विक्री गर्ने प्रयोजनका लागि आदेश फारामको एक प्रति अगाडि नै उपलब्ध गराईने वा प्रारम्भिक आदेशमा नै समावेश गरिने वा इन्टरनेटको माध्यमवाट प्रिन्ट वा डाउनलोड गर्न सकिने रुपमा उपलब्ध गराईने छ । उक्त आदेश फाराममा कम्पनी र डाइरेक्ट सेलरको पहिचान गर्ने छ जसमा कम्पनी र डाइरेक्ट सेलरको पुरा नाम, स्थायी ठेगाना र टेलिफोन नम्बर तथा विक्रीका सबै वस्तुगत शर्तहरु समावेश हुनेछ । जमानत/प्रत्याभूती वा वारेण्टीका शर्तहरु, विक्री पश्चातका सेवाहरु वारे विस्तृत विवरण तथा त्यसका सीमाहरु, जमानतकर्ताको नाम र ठेगाना, जमानतको अवधि, उपभोक्ताहरुलाई उपलब्ध हुने कानूनी करावाहीगत सुविधा उक्त आदेश फाराम वा उत्पादन सामग्रीसंग उपलब्ध गराईने सामग्रीहरुमा स्पष्टताका साथ उल्लेख गरिनेछ । सबै शर्तहरु स्पष्ट र वैधानिक हुनेछ ।

## २.५ सन्दर्भ सामग्री

प्रवर्द्धनात्मक सामग्री, विज्ञापनहरु र पत्राचारले धोका वा गलत व्यवहार पनि गर्न सक्ने हुंदा त्यसले उत्पादन विवरणहरु, दावीहरु तस्वीरहरु वा उदाहरणहरु समावेश भएको मानिने छैन । प्रवर्द्धनात्मक सामग्रीहरुमा कम्पनीको नाम र ठेगाना वा टेलिफोन नम्बर उल्लेख हुने छ र त्यसमा डाइरेक्ट सेलरको टेलिफोन नम्बरहरु पी उल्लेख हुन सक्नेछ ।

## २.६ कागजातहरु

कम्पनीहरु तथा डाइरेक्ट सेलरले अनधिकृत, असत्य, समय व्यतित भएको वा प्रस्तावसंग सामञ्जस्य नभएका असम्बद्ध वा उपभोक्ताहरुलाई भुक्त्याउने वा गलत सूचना दिने कुनै पनि कागजातहरु प्रयोग गर्ने छैन ।

## २.७ तुलना र अस्वस्थ दावी

कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले गलत रुपमा तुलनालाई प्रयोग गर्नु हुंदैन । तुलनाको विन्दु तथ्यमा आधारित हुनेछ, जुन सारभूत हुनेछ । कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले प्रत्यक्ष र व्यवहारमा कुनै कम्पनी, व्यवसाय वा उत्पादनवाट अस्वस्थ दावी गर्ने छैन । कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले अन्य कम्पनी, व्यवसाय र उत्पादनको व्यापारिक नाम र संकेत गासिएको ख्यातिको अनुचित फाईदा लिने छैन ।

## २.८ निर्धारित समय (कुलिड अफ) र वस्तु फिर्ता

कानूनी शर्त वा अवस्था भए वा नभएपनि कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले ग्राहकहरुलाई तोकिएको मनासिव समय अवधिमा आफ्नो अर्डरवाट फिर्ता हुन अनुमति सहितको निर्धारित समय (कुलिड अफ) प्रस्ताव गर्नेछ ।

त्यस्तो निर्धारित समय (कुलिड अफ) स्पष्ट रूपमा उल्लेख गरिनेछ । कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले कुनै निश्चित घटनामा निर्भर हुनेगरी वा निःशर्त रूपमा वस्तु फिर्ता गर्ने प्रस्ताव सहितको अनुमति लिखित रूपमा प्रदान गर्नेछ ।

## २.९ गोप्यताको सम्मान

अनावश्यक रूपमा हुने डिष्टर्ब हटाउनका लागि डाइरेक्ट सेलर्सले मनासिव तरिका र मनासिव समय अवधिमा मात्र उपभोक्ताहरूसंग व्यक्तिगत वा टेलिफोन सम्पर्क गर्नेछ । उपभोक्ताहरूको अनुरोधमा डाइरेक्ट सेलरले प्रदर्शन वा विक्री प्रस्तुतीकरण तुरुन्तै रोक्नेछ । डाइरेक्ट सेलर्स र कम्पनीहरूले उपभोक्ता, सम्भावित उपभोक्ता वा डाइरेक्ट सेलरले उपलब्ध गराएका नीजि सबै सूचनाहरूको संरक्षणको सुनिश्चितताका लागि उपयुक्त कदम चाल्नेछ ।

## २.१० स्वच्छता

डाइरेक्ट सेलरहरूले उपभोक्ताहरूको व्यावसायिक अनुभवको अभावको सम्मान गर्नेछ । डाइरेक्ट सेलर्सले व्यक्तिगत उपभोक्ताहरूको विश्वासको दुरुपयोग वा उपभोक्ताको उमेर, अस्वस्थता, वुभाईको अभाव वा भाषिक अनभिज्ञताको शोषण वा दोहन गर्ने छैन ।

## २.११ रिफरीड विक्री

कम्पनीहरू र डाइरेक्ट सेलर्सले प्रतिनिधिको रूपमा कुनै व्यक्तिलाई वस्तु वा सेवा खरीद गर्न दवाव दिने वा उक्साउने छैन जसबाट एउटा उपभोक्ताले डाइरेक्ट सेलर्सबाट सोही प्रकृतिको खरीदका लागि सम्भावित ग्राहकहरूलाई उक्साउने वा लगानी उठाउन केही अनिश्चित वा भविष्यत् घटनामा आधारित सांयोगिक अवस्था देखाई उक्साउन सक्छ ।

## २.१२ हस्तान्तरण

कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले समयमा नै तोकिएको तरिकाले उपभोक्ताहरूको अर्डरहरू पुरा गर्नेछ ।

## ३. डाइरेक्ट सेलर्स सम्बन्धी संहिता

### ३.१ डाइरेक्ट सेलर्सको व्यवस्था

यस संहिताको मापदण्डहरू पुरा गर्नका लागि कम्पनीको वितरण व्यवस्था अन्तर्गत सदस्यताको शर्तको रूपमा कम्पनीहरूसंग डाइरेक्ट सेलर्स हुनुपर्ने छ ।

### ३.२ नियुक्ति

कम्पनीहरूले तिनीहरूको विद्यमान वा सम्भावित डाइरेक्ट सेलर्ससंग नियुक्तिको लागि अन्तरक्रिया गर्दा गलत प्रस्तुती, धोकापूर्ण व्यवहार एवं अस्वस्थ नियुक्ति व्यवहारहरू प्रयोग गरिने छैन ।

### ३.३ व्यावसायिक सूचना



कम्पनीहरूद्वारा सम्भावित वा विद्यमान डाइरेक्ट सेलर्सलाई प्रदान गरिने अवसर तथा अधिकार एवं कर्तव्यहरूसंग सम्बन्धित सूचनाहरू दुरुस्त तथा पूर्ण हुनेछ। कम्पनीहरूले प्रमाणित गर्न नसकिने वा पुरा गर्न नसकिने प्रतिवद्धताहरू सम्बन्धी तथ्यगत कुराहरू सम्भावित डाइरेक्ट सेलर्स समक्ष व्यक्त गर्ने छैन। कम्पनीहरूले विक्रीको अवसरवाट नाफा आर्जन गर्नका लागि गलत वा धोकापूर्ण तरिकाले कुनै सम्भावित नियुक्ति प्रस्तुत गर्ने छैन।

### ३.४ पारिश्रमिक र लेखा

कम्पनीहरूले डाइरेक्ट सेलर्स सम्बन्धी कम्पनीले गर्नु पर्ने व्यवस्था अनुसार सम्भव भएसम्म विक्री, खरीद, कमाईको विस्तृत विवरणहरू, कमिसन, बोनस, डिस्काउण्ट, हस्तान्तरण, रद्ध भएको कारोवार र अन्य सम्बद्ध तथ्यांकहरू सहितको सम्बन्ध आवधिक लेखा डाइरेक्ट सेलर्सलाई उपलब्ध गराउने छ। भुक्तानी गर्न बाँकी सबै रकमहरू चुक्ता गरिने छ र एउटा व्यावसायिक तरिकाले कुनै कुरा ग्रहण गरीरहने छैन।

### ३.५ कमाई दावी

कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले वास्तविक र सम्भावित विक्रीहरू वा तिनीहरूको डाइरेक्ट सेलर्सको कमाईलाई गलत तरिकाले प्रस्तुत गर्ने छैन। कुनै कमाई वा भएका विक्री प्रवन्धहरू अभिलेखीकृत तथ्यहरूमा आधारित हुनेछ।

### ३.६ सम्बन्ध

कम्पनीहरूले आफ्ना डाइरेक्ट सेलर्सलाई कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्स दुवै पक्षले हस्ताक्षर गरेको लिखित सम्झौता वा डाइरेक्ट सेलर र कम्पनी बीचको सम्बन्ध सम्बन्धी सबै आधारभूत विवरण समावेश भएको लिखित दस्तावेज उपलब्ध गराउने छ। कम्पनीहरूले आफ्ना डाइरेक्ट सेलर्सलाई पालना गर्नुपर्ने लाईसेन्स, दर्ता र कर लगायतका कानूनी दायित्वहरू वारे सूचना वा जानकारी दिनेछ।

### ३.७ शुल्कहरू

कम्पनी र डाइरेक्ट सेलर्सले डाइरेक्ट सेलर्स वा सम्भावित डाइरेक्ट सेलर्सलाई अस्वभाविक लाग्ने उच्च प्रवेश शुल्क, तालिम शुल्क, निर्वाचन शुल्क, प्रवर्द्धनात्मक सामग्रीहरूका लागि शुल्क वा कम्पनीको वितरण व्यवस्थामा सहभागी हुने अधिकारका लागि लाग्ने शुल्क लगाउनु पर्ने छैन। डाइरेक्ट सेलर हुनका लागि उठाईने शुल्क उपलब्ध गराईने सामग्री, उत्पादन वा सेवाहरू वरावर फिर्ता लिनेसंग प्रत्यक्ष सम्बन्धित हुनेछ।

### ३.८ अन्त्य

यदि कम्पनीसंगको डाइरेक्ट सेलरको सम्बन्ध अन्त्य गर्न अनुरोध गरिएमा कम्पनीहरूले कुनै विक्री नभएको, पुनः विक्रीयोग्य उत्पादनका विवरण, प्रवर्द्धनात्मक सामग्रीहरू, विक्री सहयोग, किट्स, गत बाह्र महिनामा

खरीद गरिएका वस्तुहरू फिर्ता लिई संचालन खर्च वापत खरीद मुल्यको १० प्रतिशतसम्म रकम डाईरेक्ट सेलरहरूबाट कटाई बाँकी रकम फिर्ता गर्ने छ । कम्पनीले फिर्ता गरिएको वस्तुको सक्कली खरीदमा आधारित भई डाईरेक्ट सेलरले प्राप्त गरेको मुनाफा सम्बन्धी मुल्य घटाउन सक्नेछ ।

### **३.९ विवरणात्मक उत्पादन**

कम्पनीहरूले डाईरेक्ट सेलर्सलाई अस्वभाविक रूपले ठूलो मात्रामा विवरणमा उल्लेख गरिएका उत्पादनहरू खरीद गर्न लगाउने वा त्यसको लागि अनावश्यक प्रोत्साहित गर्ने छैन । कम्पनीहरूले डाईरेक्ट सेलर्स जसले क्षतिपूर्ति पाउनका लागि योग्य हुन उपभोग वा पुनः विक्रीका लागि न्यूनतम मात्रामा उत्पादनहरू खरीद गरेकोमा सो वापत क्षतिपूर्ति पाउने कुरा सुनिश्चित गर्न लागि मनासिव कदमहरू चाल्ने छन् ।

### **३.१० अन्य सामग्रीहरू**

कम्पनीहरूले कम्पनीका नीति तथा कार्यविधिहरू विपरित मार्केटिङ गर्न वा अन्य कुनै तरिकाले वस्तुहरूद्वारा खरीद गर्न डाईरेक्ट सेलर्सलाई प्रतिबन्ध लगाउने छ । डाईरेक्ट सेलर जसले कम्पनीका स्वीकृत प्रवर्द्धनात्मक वा तालिम सामग्रीहरू (जुन प्रिन्ट वा विद्युतीय रूपमा पनि हुन सक्छ) १) कम्पनीले उल्लेख गरेको समान मापदण्ड पुरा हुने गरी मात्र सामग्रीहरू उपयोग गर्नेछ २) माहतको डाईरेक्ट सेलरले विक्री सहयोग सामग्री खरीद गर्नुपर्ने शर्त राख्ने कुरामा रोक लगाउनेछ ३) विक्री सहयोगी सामग्रीहरू सामान्यतः बजारमा उपलब्ध हुने सामग्रीहरू समान मनासिव र उपयुक्त मुल्यमा उपलब्ध गराउनु पर्दछ, र ४) डाईरेक्ट सेलर प्रतिनिधिहरूले कम्पनीलाई फिर्ता गर्ने नीति जस्तै लिखित फिर्ता नीति प्रस्ताव गर्नुपर्दछ । कम्पनीहरूले डाईरेक्ट सेलर्सद्वारा उत्पादित विक्री सहायता सामग्रीहरू यस आचार संहिताका व्यवस्थाहरू पालना भएको छ र त्यस्ता सामग्रीहरू गलत अर्थ दर्शाउने वा धोकापूर्ण छैन भन्ने कुरा सुनिश्चित गर्नका लागि होसियारीपूर्वक मनासिव माफिकको कदम चाल्नु पर्दछ ।

### **३.११ डाईरेक्ट सेलर तालिम**

कम्पनीहरूले डाईरेक्ट सेलर्सलाई नैतिकपूर्ण रूपमा कार्यान्वयन गर्न सक्षम बनाउन पर्याप्त तालिम प्रदान गर्नेछ ।

## **४. कम्पनीहरू बीचमा व्यवहार**

### **४.१ अन्तरक्रिया**

डाईरेक्ट सेलिङ एशोसियसनका सदस्य कम्पनीहरूले अन्य सदस्यहरूसंगको स्वच्छ प्रतिस्पर्धाको भावनाले आफ्ना गतिविधिहरू सञ्चालन गर्नेछ ।

### **४.२ अस्वस्थ आकर्षण वा उक्साहट**

कम्पनीहरु तथा डाइरेक्ट सेलर्सले अन्य कम्पनीका डाइरेक्ट सेलरहरुलाई नियोजित/व्यवस्थित तरिकाले आकर्षित गर्ने छैन ।

### **४.३ अस्वस्थ आलोचना**

कम्पनीहरुले अन्य कम्पनीको उत्पादन, त्यसको विक्री र मार्केटिङ योजना वा अन्य कम्पनीको अन्य कुनै विशेषताको अस्वस्थ आलोचना गर्ने छैन न त आफ्ना डाइरेक्ट सेलर्सलाई उक्त कार्यको लागि अनुमति नै दिनेछ ।

## **५. संहिता कार्यान्वयन**

### **५.१ कम्पनीका उत्तरदायित्वहरु**

यस संहितासंग मिल्ने गरी कम्पनी र डाइरेक्ट सेलरहरुको व्यवस्था तय गर्नु हरेक कम्पनीको प्राथमिक उत्तरदायित्व हुनेछ । यस संहिताको कुनै व्यवस्था उल्लंघन भएमा कम्पनीहरुले उजुरीका सम्बन्धमा सन्तुष्ट बनाउन मनासिव हरेक प्रयासहरु अवलम्बन गर्नेछ ।

### **५.२ संहिता प्रशासक**

डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनले संहिता प्रशासकका रूपमा एउटा स्वतन्त्र व्यक्ति वा निकायलाई नियुक्त गर्नेछ । संहिता प्रशासकले उपयुक्त प्रक्रियाबाट कम्पनीहरुले यस संहिता पालना गरेको वारे अनुगमन गर्नेछ र उजुरी उपर कारवाही अगाडि वढाउने र त्यस्तो उजुरीहरु समाधान गर्ने प्रक्रिया सम्बन्धी नियमहरुको खाका तयार गर्ने कार्यको लागि उत्तरदायि हुनेछ । संहिता प्रशासकले उपभोक्तामा आधारित यस संहिताको उल्लंघन सम्बन्धी समाधान नभएका कुनै उजुरीहरु समाधान गर्नेछ ।

### **५.२ उपचारहरु**

संहिता प्रशासकले आदेशहरु रद्द गर्ने, खरीद गरिएका उत्पादनहरु फिर्ता गर्ने, भुक्तानीहरु फिर्ता गर्ने वा डाइरेक्ट सेलर्स वा कम्पनीहरुलाई नसिहत/चेतावनी दिने लगायत अन्य उपयुक्त कदम चाल्ने, डाइरेक्ट सेलर्ससंगको करार वा कम्पनीसंगको अन्य सम्बन्ध रद्द गर्ने वा भंग गर्ने र कम्पनीहरुलाई नसिहत/चेतावनी दिने कार्य गर्न सक्नेछ ।

### **५.४ उजुरी उपरको कारवाही प्रक्रिया**

डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसन र संहिता प्रशासकले सबै उजुरीहरुको शीघ्र समाधान सुनिश्चित गर्नका लागि उजुरी उपरको कारवाही व्यवस्थापन कार्यविधिहरु स्थापना, सार्वजनिक र कार्यान्वयन गर्ने छ । कम्पनीहरुले पनि वैयक्तिक कम्पनी सम्बद्ध सबै उजुरीहरुको शीघ्र समाधान सुनिश्चित गर्नका लागि उजुरी उपरको कारवाही व्यवस्थापन कार्यविधिहरु स्थापना, सार्वजनिक र कार्यान्वयन गर्ने छ ।

### **५.५ प्रकाशन**

सवै कम्पनीहरूले तिनीहरूको डाइरेक्ट सेलर र उपभोक्ताहरूका लागि डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको आचारसंहिता प्रकाशन गर्नुपर्दछ ।

## **प्रष्टीकरण व्यवस्थाहरू**

### **१.४ डाइरेक्ट सेलर**

जव 'दुरीगत सञ्चार' (उदाहरणका लागि इन्टरनेट मार्फत विक्री) डाइरेक्ट सेलिङको रुपमा लिईदैन, डाइरेक्ट सेलरवाट गरिने नियमित कारोवारहरूलाई विना पूर्वाग्रह यस संहिता अन्तर्गतको डाइरेक्ट सेलिङको एउटा भागको रुपमा लिईनेछ ।

### **१.७ गैरभौगोलिक असर**

यस व्यवस्थाको उद्देश्य विश्वव्यापी रुपमा सदाचारपूर्ण वा नैतिकपूर्ण व्यवसाय प्रचलन, स्तरीयता र व्यवहारको एकरूपता कायम गर्नु वा सम्वर्द्धन गर्नु हो । यदि कम्पनी अर्को सदस्य राष्ट्रको डाइरेक्ट सेलर एशोसियसनको सदस्य वन्न अनिच्छुक भएमा यस डाइरेक्ट सेलर एशोसियसनको सदस्यताको हैसियतले अरु क्षेत्राधिकारमा पनि केही मापदण्डहरू अवलम्बन गर्ने कुराको सुनिश्चित गर्नेछ ।

जव आफ्नो मुलुक भन्दा बाहिर डाइरेक्ट सेलिङ गतिविधिमा संलग्न होईन्छ, प्रत्येक कम्पनी त्यस्तो मुलुकको डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको आचारसंहिताको व्यवस्था अनुरूप काम गर्न वा पालना गर्न सहमत हुनु पर्छ (यदि सदस्यता छ भने) ।

यो परिकल्पना गरिन्छ कि यदि कम्पनी अर्को मुलुकको डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको सदस्य नभएको अवस्थामा त्यस्तो कम्पनीको प्रधान कार्यालय अवस्थित मुलुकको डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको आचार संहिताको व्यवस्था अनुरूप काम गर्न वा पालना गर्न सहमत हुनु पर्छ (यदि त्यस मुलुकको डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको सदस्यता छ भने) ।

यदि त्यस्तो कम्पनी प्रधान कार्यालय अवस्थित मुलुकको मुलुकको डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको सदस्यता छैन भने त्यस्तो कम्पनी यस आचार संहिता वा कम्पनि अवस्थित रहेको कुनै मुलुकको डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनको संहिताको व्यवस्था अनुरूप काम गर्न वा पालना गर्न सहमत हुनु पर्छ ।

### **२.८ निर्धारित समय (कुलिङ अफ) र वस्तु फिर्ता**

डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसन आचारसंहिता प्रशासकमा धोकापूर्ण, गैरकानूनी वा अनैतिक उपभोक्ता भनेको के हो भन्ने निर्धारण गर्ने वा निर्देशिकाका रुपमा विद्यमान कानूनी मापदण्डहरू प्रयोग गरी यस संहिता अन्तर्गत नियुक्त प्रचलन अवलम्बन गर्ने अख्तियारी रहेको छ । कुनै विशेष कानून, नियमहरू वा डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसनका आचारसंहिताका व्यवस्थाहरू डाइरेक्ट सेलिङ एशोसियसन संहिता प्रशासकले निर्धारण गरेको धोकापूर्ण, गैरकानूनी वा अनैतिक व्यवहार विरुद्ध प्रतिरक्षाका लागि होईन । उदाहरणका लागि,

उपभोक्ताहरूलाई वस्तु बेच्ने सम्बन्धमा डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसन संहिता प्रशासकलाई विशेष विक्री प्रचलन धोकापूर्ण, गैरकानूनी वा अनैतिक छ र त्यसका लागि रकम फिर्ता गर्नुपर्ने वा क्षतिपूर्ति दिनु पर्ने विषय निर्धारण गर्न कानूनको परिपालनाले कुनै रोकावट गर्दैन ।

### ३.६ सम्बन्ध

“लिखित सम्झौता” शब्द अन्तर्गत विद्युतीय माध्यमबाट प्रदान गरिने कागजातहरू साथसाथै इन्टरनेटको माध्यमबाट पाउने प्रिन्ट गर्न सकिने वा डाउनलोड गर्न सकिने प्रकृतिका कागजातहरू समेत समावेश भएको मान्नु पर्दछ ।

### ३.९ विवरणात्मक उत्पादन (इन्भेन्टोरी)

यो भाग कुनै पनि मात्रामा विवरणात्मक वस्तुहरू खरीद गर्नुपर्ने गरी नतोक्न वा अनावश्यक उत्साहित नगर्ने कुरा कम्पनीहरूलाई अतिरिक्त प्रशासनिक भार सृजना गर्ने उद्देश्यका लागि होईन । तर यसको उद्देश्य एउटा व्यावसायिक नमूना जहाँ उत्पादन सामग्रीहरूका लागि उपभोक्ताबाट अर्डर प्राप्त गरेपछि मात्र डाइरेक्ट सेलरहरूले उत्पादनहरूको खरीद गर्ने प्रयोजनका लागि हो ।

जब उत्पादन विवरणहरूको उपयुक्त मात्राहरू निर्धारण गरिन्छ, त्यतिवेला देहायका कुराहरूमा विचार पुऱ्याउनु पर्दछ : वास्तविक विक्री सम्भाव्यतासंग उत्पादन विवरणको सम्बन्ध, उत्पादनहरू र बजार वातावरणको प्रतिस्पर्धात्मक प्रकृति वा अवस्था, र कम्पनीको उत्पादन फिर्ता र रकम फिर्ता नीतिहरू ।

### ३.११ डाइरेक्ट सेलर तालिम

आचरणगत तालिमहरू व्यक्तिगत तालिम सेसन, अनलाईन तालिम सेसन, लिखित पुस्तिका (म्यानुअल) वा निर्देशिका (गाईड), वा श्रव्य दृश्य (अडियो भिडियो) मार्फत सम्पन्न गर्न सक्नेछ ।

यो अपेक्षा गरिन्छ कि कम्पनीहरूले कुनै शुल्क नलिई वा थोरै लिई आचरणगत तालिम प्रदान गर्ने प्रयास गर्नेछ । कुनै पनि अवस्थामा कम्पनीहरूले नाफा केन्द्रित भएर आचरणगत तालिम कार्यक्रमहरू प्रयोग गरिने वा सञ्चालन गरिने छैन । यो कुरालाई मान्यता दिईने छ कि एउटा विस्तृत तालिम व्यवस्थाको भागको रूपमा आचरणगत तालिम प्रदान गर्न सक्नेछ, जसको केही शुल्क वा मुल्य लाग्न सक्नेछ ।

### आचारसंहिता उजुरी कारवाही व्यवस्थापन

**संहिता उजुरी कसरी दर्ता गर्ने:**

यदि तपाईंसंग डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसन सदस्य कम्पनी (वा डाइरेक्ट सेलिड कम्पनीका व्यक्तिगत डाइरेक्ट सेलर प्रतिनिधि) जो डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनका एउटा सदस्य हो का विरुद्धमा कुनै उजुरी गर्नुपर्ने अवस्था भएमा तपाईंले उजुरी दर्ता गर्न सक्नु हुन्छ । त्यस्तो उजुरी कुनै व्यावसायिक व्यवहारबाट

डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिताको सम्भावित उल्लंघन भएको भन्ने लागेको विषयमा हुन सक्छ । ([http://wfdsa.org/world\\_codes/](http://wfdsa.org/world_codes/))

यहां त्यसका चरणहरू छन् जुन तपाईंले अवलम्बन गर्नुपर्दछ :

१. पहिला, प्रत्यक्षत व्यक्तिगत वा कम्पनीको संलग्नतामा विवादका विषयहरू समाधान गर्ने प्रयत्न गर्नुहोस् । तपाईंको उजुरी लिखित रूपमा हुनु पर्छ र त्यसमा देहायका सूचनाहरू समावेश हुनु पर्दछ :

- घटनाको मिति र विस्तृत विवरणहरू
- संलग्न पक्षहरू
- तपाईंलाई उल्लंघन भएको भन्ने लागेका आचारसंहिताको दफा
- विषय समाधान गर्न तपाईंले चालेका प्रयासहरूको विवरण
- यदि सम्बद्ध भए जारी गरिएका वीजक वा समर्थन गर्ने कागजातहरू सहित उत्पादन गर्न समाविष्ट भएको मुल्य
- विषय समाधान गर्नका लागि अर्को पक्षले चालेका कदमहरूको विवरण
- उजुरीका वर्तमान हैसियत वा अवस्था
- तपाईंको विचारमा अवलम्बन गरिनुपर्ने उपचार

कृपया तपाईंको लिखित उजुरीको जवाफ दिनका लागि कम्पनी वा व्यक्ति (हरू) लाई पर्याप्त समय दिनुहोस् । यसका लागि सामान्यत ३० दिन सुझाव गरिएको छ ।

२. यदि, माथिको चरण १ पुरा भएपछि परिस्थिति सन्तोषजनक रूपमा समाधान नभएमा आरोपित उल्लंघन भएको मुलुकमा रहेको डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसन संहिता प्रशासकलाई सम्पर्क गर्नुहोस् । तपाईंले माथि चरण १ मा उल्लेख भएको जस्तै सूचनाहरू डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसन संहिता प्रशासकलाई दिनुपर्छ । हरेक डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनमा एउटा संहिता प्रशासक हुन्छ, जसले त्यसको आचारसंहिता व्यवस्थापन वा सञ्चालन गर्दछ । ([http://wfdsa.org/world\\_codes/](http://wfdsa.org/world_codes/))

३. यदि, माथिको चरणहरू १ र २ पुरा भएपछि पनि तपाईंको तपाईंको उजुरी तपाईंलाई सन्तोष लाग्नेगरी समाधान नभएमा तपाईंले कम्पनी र स्थानीय डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसन दुवैबाट प्राप्त जवाफ सहितको तपाईंको उजुरीको पूण इतिहास तपाईंले WFDSA लाई [info@wfdsa](mailto:info@wfdsa) पठाउनु होस् । WFDSA ले उजुरी किन समाधान नगरिएको भनी जानकारी वा वुझ्नु लिनका लागि स्थानीय डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसन संहिता प्रशासक र स्थानीय डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनसंग सम्पर्क गर्नेछ ।

४. WFDSA संहिताले गैरभौगोलिक असर प्रदान गर्दछ । यसको अर्थ यो हो कि तपाईं अभै सुरक्षित हुनुहुन्छ र तपाईं अभै उजुरी दर्ता गर्न सक्नु हुन्छ यद्यपि तपाईंको मुलुकमा डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसन नहुन सक्छ वा कम्पनी तपाईंको मुलुकको डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको सदस्य नभएको प्रश्न उठ्न सक्छ तथापि त्यस कम्पनी डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको प्रधान कार्यालय मातहत हुनसक्छ ।

*यहां त्यसका चरणहरु छन् जुन तपाईंले अवलम्बन गर्नुपर्दछ :*

- कम्पनीको प्रधान कार्यालय कहाँ छ पत्ता लगाउनुहोस्
- यदि कम्पनीको प्रधान कार्यालय अवस्थित रहेको ठाउँमा उक्त कम्पनी डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको सदस्य छ भने सो कुरा पत्ता लगाउनुहोस् ([http://wfdsa.org/membership\\_directory/](http://wfdsa.org/membership_directory/))
- चरण १ मा उल्लेख गरिएको ढाँचामा तपाईंको उजुरीको पूर्ण ईतिहास त्यो डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसन संहिता प्रशासकलाई पठाउनुहोस् । ([http://wfdsa.org/world\\_codes/](http://wfdsa.org/world_codes/))
- यदि जहाँ उल्लंघन भएको छ त्यहाको डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनमा कम्पनीको सदस्य नभएमा र कम्पनीको प्रधान कार्यालय रहेको ठाउँको डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनमा पनि उक्त कम्पनी सदस्य नभएमासरकार समक्ष वा उपभोक्ता एजेन्सी समक्ष तपाईंले उजुरी पठाउनु पर्छ ।

**पेज नं. ४ को प्रश्न-उत्तर**

डाईरेक्ट सेलिड एशोसियशनको विश्व महासंघको आचारसंहिताका तीन (३) वटा खण्डहरू छन् :

- १) उपभोक्ता सम्बन्धी आचारसंहिता
- २) कम्पनीहरू र डाईरेक्ट सेलरहरू बीचको आचारसंहिता
- ३) कम्पनीहरू बीचको आचारसंहिता

**पेज नं. ५ को प्रश्न-उत्तर**

डाईरेक्ट सेलरहरू को हुन् ?

व्यक्ति वा एकाईहरू जसले कम्पनीका उत्पादनहरू विक्री र /वा खरीद गर्ने अधिकार उपभोग गर्दछ र कुनै निश्चित स्थानवाट ती उत्पादनहरू प्रत्यक्ष वा उपभोक्ता मार्फत मार्केट गर्दछ ।

के डाईरेक्ट सेलिड कम्पनीहरूले डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिता पालना गर्नु पर्छ ?

हो, डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनका सदस्य कम्पनीहरूले डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिताको अवलम्बन, कार्यान्वयन र सार्वजनिक गर्ने सुनिश्चित गर्नुपर्छ ।

**पेज नं. ६ को प्रश्न-उत्तर**

के डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिता कानून जस्तै समान छ ?

होईन, डाईरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिता स्थानीय कानून जस्तै समान छैन । यसले स्थानीय कानूनी शर्तहरू भन्दा बढी आचारणगत व्यवहारहरू वारे उल्लेख गर्दछ । कम्पनी तथा डाईरेक्ट सेलरहरूले पनि आफू कार्यरत रहेको ठाउँको स्थानीय नियमहरूको पालना गर्नुपर्छ ।

**पेज नं. ७ को प्रश्न-उत्तर**

आदेश फाराममा के कस्ता सूचनाहरू समावेश गरिनु पर्छ ?

आदेश फारामले कम्पनी र डाईरेक्ट सेलरको पहिचान गर्नुपर्छ । त्यसले कम्पनी वा डाईरेक्ट सेलरको पूरा नाम, स्थायी ठेगाना र टेलिफोन नम्बर र विक्री सम्बन्धी सबै वस्तुगत शब्दहरू समावेश हुनुपर्छ ।

**पेज नं. ८ को प्रश्न-उत्तर**

निर्धारित समय (कुलिड-अफ पिरियड) भनेको के हो ?



निर्धारित समय (कुलिड-अफ पिरियड) भनेको त्यस्तो निर्धारित समय अवधि हो, जुन अवधिमा ग्राहकहरूले कुनै विशेष कारण विना अर्डर रद्द गर्न सक्छ। यस्तो व्यवस्था कानूनी शर्त वा आवश्यकता भएपनि वा नभएपनि सबै डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसन सदस्य कम्पनीहरू, आवद्ध भएका डाइरेक्ट सेलरहरूले आफ्ना ग्राहकहरूलाई यस्तो निर्धारित समय (कुलिड-अफ पिरियड) को प्रस्ताव गर्नु पर्दछ।

#### **पेज नं. ९ को प्रश्न-उत्तर**

के डाइरेक्ट सेलरहरूले डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिता पालना गर्न आवश्यक छ ?

डाइरेक्ट सेलरहरूले अप्रत्यक्ष रूपले डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिताभित्र बाँधिएका हुन्छन्। तिनीहरूले डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनको आचार संहिता अनुरूप डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसन सदस्य कम्पनीले तोकेको व्यवस्था पालना गर्नु पर्छ।

#### **पेज नं. १० को प्रश्न-उत्तर**

कम्पनी र डाइरेक्ट सेलरहरूले सम्भावित वा विद्यमान डाइरेक्ट सेलरहरूसंगको कमाईको अवसर वर्णन गर्दा वास्तविक वा सम्भावित विक्री वा कमाईहरूको गलत प्रस्तुती गर्नु हुँदैन। कुनै कमाईहरू वा विक्री प्रतिनिधित्वहरू अभिलेखीकृत तथ्यहरूमा आधारित हुनुपर्छ।

#### **पेज नं. ११ को प्रश्न-उत्तर**

के कम्पनीहरू डाइरेक्ट सेलरहरूले लगी विक्री नभएका उत्पादनहरू फिर्ती खरीद गर्न बाध्य छ ?

हो, अन्त्य भएपछि डाइरेक्ट सेलरहरूद्वारा अनुरोध गरिएमा। कम्पनीहरूले कुनै विक्री नभएको, पुनः विक्रीयोग्य विवरण समाविष्ट उत्पादनहरू, विगत १२ महिनामा खरीद गरिएको वस्तुहरू फिर्ती खरीद गर्नुपर्छ र व्यवस्थापन शुल्क कटाएर कूल खरीद मुल्य फिर्ता गर्नुपर्छ।

#### **पेज नं. १२ को प्रश्न-उत्तर**

कुनै पनि तालिम सामग्रीहरूका लागि डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनको विश्व महासंघ (WFDSA) को आचारसंहिताले तोकेका शर्तहरू :

- १) सामग्रीहरू कम्पनीद्वारा स्वीकृत हुनु पर्छ।
- २) डाइरेक्ट सेलरहरूले सामग्रीहरू तल्लो तहसम्म (downline) का लागि खरीद गर्न नपर्न सक्छ। ३) सामग्रीहरू सहूलियत मुल्यको हुनु पर्छ।
- ४) सामग्रीहरू लिखित फिर्ता नीतिमा आउनु पर्छ।

#### **पेज नं. १३ को प्रश्न-उत्तर**

डाइरेक्ट सेलिड एशोसियसनको विश्व महासंघको आचारसंहिताको कार्यान्वयन कसले गर्छ ?

डाईरेक्ट सेलिड एशोसियशनको आचार संहिताको पालना गर्न र त्यस्तो व्यवस्था गर्नका लागि प्रत्येक कम्पनी उत्तरदायि छ । यसका अतिरिक्त, एउटा स्वतन्त्र डाईरेक्ट सेलिड एशोसियशन संहिता प्रशासक डाईरेक्ट सेलिड एशोसियशनको आचार संहिताको पालना गरे नगरेको अनुगमन गर्न र उजुरीहरु समाधान गर्नका लागि उत्तरदायि छ ।