

## Code of Ethics Rules & Regulations

### नीतियां, पॉलिसी, कार्यप्रणाली, काम करने के नियम, आचार नीति संहिता

---

#### अनुच्छेद (Section)-1 परिभाषाएं

इस भाग में कुछ ऐसे शब्दों की परिभाषा दी जा रही है जिनको हमने बार-बार इस पुस्तक में प्रयोग किया है। इन शब्दों का हमने जहां कहीं भी प्रयोग किया है, वहां पर इनका वही अर्थ होगा जो परिभाषा हम उनकी नीचे दे रहे हैं।

**नोट** - जब भी आवश्यक हो नीचे लिखी परिभाषाएं, एक वचन, बहुवचन, स्त्रीलिंग, पुलिंग पर समान रूप से लागू होंगी।

#### 1.1 लीडविजन ट्रेडिंग (इंडिया) प्राइवेट लिमिटेड -

गैलवे ' का मतलब है, लीडविजन ट्रेडिंग (इंडिया) प्राइवेट लिमिटेड जो कि इंडियन कंपनी एक्ट 1956 में रजिस्टर्ड एक कंपनी है और इसके रजिस्टर्ड ऑफिस का पता ए- 1/175 मेन नजफगढ़ रोड, जनकपुरी , नई दिल्ली -110058 है गैलवे इसका ब्रांड नाम है। और कंपनी का नाम है लीडविजन ट्रेडिंग (इंडिया) प्राइवेट लिमिटेड

**1.2 गैलवे बिज़नेस** - "गैलवे बिज़नेस "या "गैलवे व्यापार"से हमारा मतलब उन सभी "अधिकारों, कर्तव्यों व विशेषाधिकारों" से है जो हम अपने अधिकृत डायरेक्टर सेलर (Authorize Direct seller) को गैलवे के साथ बिज़नेस (Business) करने के लिए देते हैं।

- गैलवे के डायरेक्ट सेलर बनने के लिए आप एक ऑनलाइन आवेदन के माध्यम से गैलवे के उत्पादों के डायरेक्ट सेलर बनने के लिए आवेदन कर सकते हैं । यहां आपको कोई नौकरी नहीं दी जा रही है और न ही आप कंपनी के एजेंट बन रहे हैं। आपको कोई निश्चित वेतन नहीं मिलेगा। आप कंपनी के उत्पादों की बिक्री करके रिटेल लाभ कमा सकते हैं या कंपनी के बिज़नेस प्लान के अनुसार कमीशन अर्जित कर सकते हैं।

- गैलवे एक डायरेक्ट सेलिंग कंपनी है। कंपनी डायरेक्ट सेलर बनने का अवसर देने के लिए कोई शुल्क नहीं लेती। यह पूरी तरह निशुल्क है।

- कंपनी उत्पाद के मूल्य के अतिरिक्त किसी अन्य नाम पर कोई अतिरिक्त राशि नहीं लेती।

#### 1.3 गैलवे उत्पाद-

"यहाँ 'गैलवे उत्पाद' या 'गैलवे प्रोडक्ट' अथवा 'उत्पाद' से आशय उन सभी उत्पादों से है, जिनका विपणन लीडविजन ट्रेडिंग (इंडिया) प्रा. लि. द्वारा किया जाता है।"

#### 1.4 गैलवे सेल्स व मार्केटिंग प्लान - (बिज़नेस प्लान)

"गैलवे सेल्स व मार्केटिंग प्लान" (Galway Sales and Marketing Plan) या "गैलवे बिज़नेस प्लान" से हमारा मतलब गैलवे उत्पादों के प्रदर्शन (Demonstration) और उन्हें बेचने से संबंधित नीति, गैलवे के

डायरेक्ट सेलर्स को प्रोत्साहन राशि बांटने संबंधित नीति, नए डायरेक्टर सेलर बनने के आवेदन से संबंधित नीति से है।

### **1.6 “परिचयकर्ता या स्पॉन्सर (Introducer or Sponsor)”:-**

जब कोई डायरेक्ट सेलर अपने जानकार व्यक्ति का कंपनी से परिचय करवाता है और उसे अपनी सेल टीम में शामिल करने के इरादे से व कंपनी का डायरेक्ट सेलर बनाने के इरादे से कंपनी का सेल्स व मार्केटिंग प्लान दिखाता है और उसे गैलवे का अधिकृत डायरेक्ट सेलर (Authorized Direct Seller) बनाने के लिए कंपनी का आवेदन पत्र भरवाता है, तो वह उस भावी डायरेक्ट सेलर का परिचयकर्ता कहलाता है।

### **1.7 सेल टीम (Sale Team) -**

“नेटवर्क (Network)” या “सेल टीम” या “ग्रुप”:- किसी भी डायरेक्ट सेलर की सेल टीम उन सब डायरेक्ट सेलर्स का समूह है, जिनका वह डायरेक्ट सेलर प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से गैलवे में परिचयकर्ता (स्पॉन्सर) है।

### **1.8 “समानान्तर सेल टीम का नेटवर्क (Parallel Sale Team Network) -**

आपकी अपलाइन डायरेक्ट सेलर को छोड़कर कोई भी ऐसी सेल टीम का नेटवर्क जो आपके अपने सेल टीम के नेटवर्क में नहीं आता, वह आपका समानान्तर सेल टीम का नेटवर्क कहलाएगा।

### **1.9 “डायरेक्ट सेलर (Direct Seller) –**

एक ऐसा व्यक्ति जिसका किसी मौजूदा गैलवे डायरेक्ट सेलर ने गैलवे बिज़नेस में परिचय कराया हो और वह सेक्शन 2 (Section-2) के अनुसार कंपनी का डायरेक्ट सेलर बना हो, जिसका गैलवे ने यूनिक डायरेक्ट सेलर आईडी जारी किया हो। डायरेक्ट सेलर कंपनी का कोई कर्मचारी (Employee) नहीं है। वह एक स्वतंत्र डायरेक्ट सेलर है जोकि कंपनी के उत्पादों को बेचकर कंपनी के सेल्स व मार्केटिंग प्लान के अनुसार पैसा कमा सकता है। एक डायरेक्ट सेलर को कंपनी की नीतियां, नियम व शर्तें, आचार संहिता, कंपनी की कार्य प्रणाली, सेल्स एण्ड मार्केटिंग प्लान ( बिज़नेस प्लान) में दिये गये प्रावधानों का पालन करना होगा। डायरेक्ट सेलर को गैलवे में डायरेक्ट सेलर, स्वतंत्र डायरेक्ट सेलर, स्वतंत्र प्रतिनिधि या स्वतंत्र कॉन्ट्रैक्टर के नाम से भी संबोधित किया जा सकता है।

### **1.10 “अपलाइन (Upline)”:-**

किसी डायरेक्ट सेलर की अपलाइन में उसके परिचयकर्ता (स्पॉन्सर) , उसके परिचयकर्ता के परिचयकर्ता और उनके भी तब तक के परिचयकर्ता आते हैं, जो गैलवे से सीधे जुड़े हैं।

### **1.11 “डाउनलाइन (Downline)”:-**

एक डायरेक्ट सेलर की डाउनलाइन में वो सभी डायरेक्ट सेलर आते हैं, जिन्हें उसने या उसकी सेल टीम ने कंपनी में स्पॉन्सर किया है।

### 1.12 “प्लाटून (Platoon)”:-

डायरेक्ट सेलर के नेटवर्क में उसके स्वयं के लेवल से नीचे के डायरेक्ट लेवल के नेटवर्क को प्लाटून कहा जाता है। सेल्स एंड मार्केटिंग प्लान के अनुसार प्लाटून की परिभाषा में कई जगह पर परिवर्तन भी किया गया है, जो सेल्स एंड मार्केटिंग के अनुसार प्लाटून माना जायेगा।

### 1.13 “गेस्ट (Guest)” या “मेहमान (Prospect)” :-

कोई भी ऐसा व्यक्ति जिसकी उम्र 18 वर्ष से अधिक हो व जिसे कंपनी का कोई डायरेक्ट सेलर अच्छे से जानता हो और डायरेक्ट सेलर उसे अपनी सेल टीम में शामिल करने के लिए गैलवे का नया डायरेक्ट सेलर बनाना चाहता हो, ऐसे व्यक्ति को हम “गेस्ट” या मेहमान या प्रोस्पेक्ट कहेंगे। उस डायरेक्ट सेलर को परिचयकर्ता या स्पॉन्सर कहेंगे।

### 1.14 “डायरेक्ट सेलरशिप आवेदन” (Distributor Application):-

डायरेक्ट सेलरशिप आवेदन से हमारा मतलब डायरेक्ट सेलरशिप आवेदन प्रक्रिया से है जिसको विस्तार से **अनुच्छेद-2 (Section-2)** में समझाया गया है।

### 1.15 “मार्केट” (Market):-

मार्केट से मतलब भारत के उन सभी राज्यों/क्षेत्रों से है जहां गैलवे बिज़नेस / गैलवे डायरेक्ट सेलर, कार्यरत हैं और वह सभी क्षेत्र जोकि गैलवे द्वारा समय-समय पर जोड़े जाएंगे।

### 1.16 “नियम व अधिनियम” (Rule and Regulations):-

नियम और अधिनियम के तहत हमने यहां यह बताया है कि एक डायरेक्ट सेलर के गैलवे के साथ बिज़नेस करते समय क्या “अधिकार (Rights)”, “कर्तव्य (Duties)”, “दायित्व (Obligation)” और “जिम्मेदारियां (Responsibilities)” है और काम करते हुए किस तरह की नीतियों और नियमों का पालन करना है। (संपूर्ण जानकारी के लिए आगे Section -26. देखें।)

### 1.17 अधिकतम खुदरा मूल्य (Maximum Retail Price/MRP):-

यह अधिकतम कीमत हर प्रोडक्ट पर अंकित है और कोई भी डायरेक्ट सेलर इससे अधिक कीमत पर किसी भी प्रोडक्ट को नहीं बेच सकता है।

### 1.18 डायरेक्ट सेलर प्राइज Direct Seller Price / RDP: -

डायरेक्ट सेलर मूल्य या आर.डी.पी. या एसडीपी या डायरेक्ट सेलर प्राइज यह वह मूल्य है, जिस पर कोई डायरेक्ट सेलर कंपनी से उत्पाद क्रय करता है। यह मूल्य एमआरपी से कम होता है।

### अनुच्छेद (Section) -2. डायरेक्ट सेलर बनने की प्रणाली (Procedure to become a Direct Seller)

#### 2.1 ‘समान अवसर’ (Equal Opportunity) -

गैलवे का डायरेक्ट सेलर बनने के लिए हर व्यक्ति के पास समान अवसर हैं, चाहे वो किसी भी धर्म, जाति या रंग से संबंध रखता हो।

## 2.2 गैलवे डायरेक्ट सेलर बनने के लिए योग्यताएं

### (Eligibility to become a Galway Direct Seller)

- एक डायरेक्ट सेलर की उम्र कम से कम 18 वर्ष होनी चाहिए।
- मानसिक व शारीरिक रूप से वह बिज़नेस को समझने व करने योग्य होना चाहिए।
- वह कारावास में न हो तथा कानून की दृष्टि में अपराधी घोषित न किया गया हो।

## 2.3 डायरेक्ट सेलर आवेदन प्रक्रिया (Direct Seller Registration Application Procedure) :-

गैलवे का डायरेक्ट सेलर बनने के लिए एक आवेदक (Applicant) को कंपनी के ऑनलाइन जोइनिंग प्रोसेस के द्वारा डायरेक्ट सेलर बनने का आवेदन करना होगा और साथ ही साथ वह कंपनी के साथ एक समझौता पत्र (एग्रीमेंट लैटर) हस्ताक्षर करेगा जिसके मुताबिक उसे कंपनी की डायरेक्ट सेलरशिप से संबंधित कार्य प्रणाली, नीतियां व उसके सभी नियम और अधिनियम, आचार संहिता, सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान (जिनमें भविष्य में बदलाव भी किया जा सकता है) मंजूर है और वह इनका पालन करेगा। इसके बाद अगर यह आवेदन गैलवे द्वारा स्वीकार कर लिया जाता है और डायरेक्ट सेलर को उसका पर्मानेंट आई.डी. नम्बर दे दिया जाता है तो आवेदक की डायरेक्ट सेलर बनने की प्रक्रिया पूरी हो जाती है।

## 2.4 डायरेक्ट सेलरशिप के लिए आवेदन प्रक्रिया – गैलवे डायरेक्ट सेलर बनने के लिए

www.galway.in वेबसाइट पर जाएँ और दाईं तरफ दिए हुए "Join Galway" बटन पर क्लिक करें।

- जहाँ "Become a Direct Seller" पेज खुलेगा। वहाँ जरूरी जानकारी भरें। इसके बाद "Personal Details" पेज आएगा। इसमें अपना नाम, पिता का नाम, माता का नाम और लिंग भरें।
- इसके बाद "Mobile & Email Registration" पेज खुलेगा। अपना मोबाइल नंबर और ईमेल आईडी भरें और आए हुए OTP से उसे सत्यापित करें।
- फिर "Declaration" पेज खुलेगा। इसमें यह स्वीकार करें कि आपने जो जानकारी दी है वह सही है।
- इसके बाद "KYC" पेज खुलेगा। इसमें अपना सरकारी पहचान पत्र, फोटो और हस्ताक्षर अपलोड करें।
- फिर "Terms & Conditions" पेज आएगा। उसे ध्यान से पढ़ें और चेक बॉक्स पर टिक करके स्वीकार करें।
- उसके बाद "Address" पेज खुलेगा। इसमें अपना स्थायी और पत्राचार का पता भरें।
- फिर "Confirmation" पेज आएगा। इसमें आपको एक अस्थायी (Provisional) आईडी मिलेगी और बताया जाएगा कि आपका आवेदन स्पॉन्सर को भेज दिया गया है।
- आपके स्पॉन्सर और अपलाइन को 7 दिनों के अंदर अपनी सहमति देनी होगी।
- स्पॉन्सर और अपलाइन अपनी गैलवे आईडी से जोइनिंग की मंजूरी देंगे।

- मंजूरी मिलने के बाद आप अपनी गैलवे आईडी से स्वीकृत आवेदन फॉर्म डाउनलोड करें और उस पर हस्ताक्षर करें।
- हस्ताक्षर किया हुआ फॉर्म अपनी लॉग-इन आईडी से वेबसाइट पर अपलोड करें।
- फॉर्म अपलोड होते ही आपकी जॉइनिंग पूरी हो जाएगी और आप लीडविजन ट्रेडिंग (इंडिया) प्रा. लि. के डायरेक्ट सेलर बन जाएंगे।

## 2.5 डायरेक्ट सेलर कॉन्ट्रैक्ट

यह डायरेक्ट सेलर कॉन्ट्रैक्ट, लीडविजन ट्रेडिंग (इंडिया) प्राइवेट लिमिटेड (CIN: U24290DL2022PTC403736), कंपनी अधिनियम 1956 के तहत पंजीकृत एक कंपनी, जिसका पंजीकृत कार्यालय ए-1/175, अपर ग्राउंड फ्लोर, मेन नजफगढ़ रोड, जनकपुरी, नई दिल्ली-110058 में स्थित है, और इसके द्वारा नियुक्त डायरेक्ट सेलर के बीच किया गया अनुबंध है। कंपनी प्रत्यक्ष विक्रय (Direct Selling) के माध्यम से अपने उत्पादों की बिक्री एवं वितरण करती है। डायरेक्ट सेलर कंपनी के उत्पादों का विपणन एवं प्रचार कंपनी की नीतियों एवं शर्तों के अनुसार करेगा।

## 2.6 आवेदन फार्म की स्वीकृति या अस्वीकृति (Acceptance or Rejection):-

आवेदक के आवेदन पत्र को बिना किसी व्याख्या/सफाई (Explanation) के स्वीकृत करना या अस्वीकृत करने का अधिकार गैलवे के पास सुरक्षित (Reserve) है। एक आवेदक के आवेदन को तभी स्वीकृत किया जायेगा, जब उसके ऑनलाइन ज्वाइनिंग प्रोसेस के तहत उसके आवेदन पत्र के साथ मांगे गये सभी दस्तावेज ( फोटो पहचान पत्र, पता प्रमाण पत्र, जन्म तिथि प्रमाण पत्र, पासपोर्ट साईज फोटो ) वैध होंगे।

**2.7** आवेदक किसी भी तरह की झूठी या भ्रामक व गलत जानकारी आवेदन फार्म में नहीं दे सकता, गैलवे के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह ऐसे आवेदकों के बारे में पता चलने पर उनकी डायरेक्ट सेलरशिप को तुरन्त निष्कासित या रद्द कर दे। आवेदक द्वारा दी गई जानकारी में कुछ भी बदलाव होता है तो उसे गैलवे को तुरन्त सूचित करना होगा।

**2.8** गैलवे का अधिकृत डायरेक्ट सेलर वही व्यक्ति माना जाएगा जिसका आवेदन पत्र कंपनी द्वारा स्वीकार कर लिया गया हो।

## 2.9 सह-आवेदक (Co-Applciant)

हम पति-पत्नी को प्राकृतिक रूप से एक दूसरे के पूरक मानते हैं और इस पवित्र रिश्ते का आदर करते हैं, इसलिए पति-पत्नी चाहें तो एक ही आवेदन पर काम कर सकते हैं। दोनों को सिर्फ एक ही डायरेक्ट सेलर आई.डी. दी जायेगी, दोनो में से एक ही मुख्य आवेदक बन पायेगा व दूसरा सह-आवेदक कहलायेगा। बिज़नेस से संबंधित हर तरह की बात कंपनी सिर्फ मुख्य आवेदक के साथ करेगी और पैसा वापस करने की स्थिति में कंपनी सिर्फ मुख्य आवेदक के नाम पर बैंक ट्रांसफर या चैक द्वारा पैसा वापस करेगी और उस पर सहआवेदक को कोई एतराज नहीं होगा। लेकिन उन दोनों नामों का एक ही अस्तित्व होगा इसलिए नियम व शर्तों के तहत किसी भी तरह का एक आवेदक द्वारा किया गया कार्य दूसरे पर भी प्रभावी होगा।

## 2.9 पति-पत्नी डायरेक्ट सेलर (Husband & Wife Direct seller ship)

अगर पति-पत्नी अलग-अलग पंजीकरण कराना चाहते हैं तो वे अलग-अलग सेल टीम के नेटवर्क में पंजीकरण नहीं करवा सकते, वे सिर्फ एक ही लाइन में डायरेक्टसेलर बन सकते हैं।

- अगर दो अलग-अलग सेल टीम के नेटवर्क के डायरेक्ट सेलर आपस में शादी करते हैं तो उस स्थिति में दोनों अपनी-अपनी जगह पर काम कर सकते हैं, लेकिन तब सिर्फ वह अपने वास्तविक सेल टीम के नेटवर्क को ही देखेंगे।

## अनुच्छेद (Section) -3. "स्वतः वार्षिक डायरेक्ट सेलरशिप पंजीकरण" (Auto Yearly Directsellership Registration)

### 3.1 स्वतः वार्षिक डायरेक्ट सेलरशिप पंजीकरण (Auto Yearly Directsellership)

पॉलिसी के अनुसार, प्रत्येक डायरेक्ट सेलर के लिए प्रत्येक कैलेंडर वर्ष में दो इंटरवल निर्धारित किए गए हैं। प्रत्येक इंटरवल में न्यूनतम 60 PV सेल्फ बिज़नेस करना अनिवार्य है।

- इंटरवल 1: 1 जनवरी – 30 जून
- इंटरवल 2: 1 जुलाई – 31 दिसंबर
- यह पॉलिसी उन डायरेक्ट सेलर पर अगले कैलेंडर वर्ष से लागू होगी, जो वर्तमान वर्ष में ज्वाइन हुए हैं।
- उदाहरण:
  - यदि किसी डायरेक्ट सेलर ने वर्ष 2024 में गैलवे बिज़नेस ज्वाइन किया है, तो यह पॉलिसी उसके लिए वर्ष 2025 से प्रभावी होगी।
  - यदि किसी डायरेक्ट सेलर ने वर्ष 2025 में गैलवे बिज़नेस ज्वाइन किया है, तो यह पॉलिसी उसके लिए वर्ष 2026 से लागू होगी।
- 3.2 2. स्वतः समाप्ति (Automatic Expiration)
- यदि किसी डायरेक्ट सेलर ने प्रत्येक इंटरवल में 60 PV सेल्फ बिज़नेस पूरा नहीं किया, तो उसकी ID ब्लॉक हो जाएगी।
  - ब्लॉक होने की स्थिति में, अगले इंटरवल में कम से कम 150 PV सेल्फ बिज़नेस करना अनिवार्य होगा।
  - उदाहरण: यदि किसी डायरेक्ट सेलर ने 10 मार्च 2025 को बिज़नेस शुरू किया और इंटरवल 1 (1 जनवरी – 30 जून 2026) में 60 PV सेल्फ बिज़नेस नहीं किया, तो उसकी ID ब्लॉक हो जाएगी।
  - यदि इंटरवल 2 (1 जुलाई – 31 दिसंबर 2026) में भी 150 PV सेल्फ बिज़नेस नहीं किया गया, तो ID 1 जनवरी के बाद स्वतः टर्मिनेट हो जाएगी।

### 3.3 पुनः बहाली (Reinstatement)

ब्लॉक हुई ID को एक्टिव डायरेक्ट सेलर बनाने के लिए डायरेक्ट सेलर को कम से कम 150 PV सेल्फ बिज़नेस करना आवश्यक है।

इस पॉलिसी के तहत निर्धारित सेल्फ परचेज करके आप अपना एक्टिव डायरेक्ट सेलर स्टेटस बनाए रख सकते हैं।

#### **अनुच्छेद (Section) - 4 कर्तव्य व जिम्मेदारियां (Duties & Responsibility)**

**4.1** गैलवे के सभी डायरेक्ट सेलर्स को उन सभी नियम व नियमन जिसमें कंज्यूमर प्रोटेक्शन (डायरेक्ट सेलिंग) नियम, कार्यप्रणाली व नीतियों, नियम व शर्तें, आचार संहिता और सेल एंड मार्केटिंग प्लान को दृढ़ता से पालन करना अनिवार्य है जो गैलवे का डायरेक्ट सेलर बन कर बिज़नेस करने में लागू होते हैं जोकि हर प्रदेश में भिन्न-भिन्न हो सकते हैं। किसी भी डायरेक्ट सेलर को कोई भी आपत्तिजनक कार्य या ऐसा काम नहीं करना चाहिए, जिससे डायरेक्ट सेलर की व गैलवे की प्रतिष्ठा पर दाग लगे।

**4.2** गैलवे के सभी डायरेक्ट सेलर्स को कंपनी द्वारा तैयार की गयी कार्य प्रणाली व नीतियों का दृढ़ता से पालन करना है:-

- कंपनी, कंपनी के प्रोडक्ट, काम करने के तरीके, बिज़नेस प्रजेंटेशन, डायरेक्ट सेलर और उसकी सेल टीम के द्वारा बेचे गये प्रोडक्ट पर मिलने वाले कमीशन का प्लान, प्रोडक्ट प्रदर्शन, प्रोडक्ट की कीमत, बी.वी. एवं पी.वी. , कंपनी की कार्यप्रणाली, नीतियां, नियम अधिनियम, आचार संहिता आदि में दिये गये प्रावधानों को किसी भी समय बदलने का अधिकार गैलवे के पास सुरक्षित है।
- कंपनी, कंपनी के प्रोडक्ट, काम करने के तरीके, बिज़नेस प्रजेंटेशन, डायरेक्ट सेलर और उसकी सेल टीम के द्वारा बेचे गये प्रोडक्ट पर सेल्स एंड मार्केटिंग प्लान के तहत मिलने वाला कमीशन/इंसेंटिव, प्रोडक्ट प्रदर्शन, कंपनी की कार्यप्रणाली, नीतियां, नियम अधिनियम, आचार संहिता आदि में दिये गये प्रावधानों में अगर किसी भी प्रकार का बदलाव होता है तो उसके लिए आपको कंपनी की वेबसाइट [www.galway.in](http://www.galway.in) द्वारा सूचित किया जायेगा। अगर किसी डायरेक्ट सेलर को यह बदलाव स्वीकार नहीं है तो वह कंपनी को एक नोटिस देकर कंपनी से अपनी डायरेक्ट सेलरशिप रद्द करने का आवेदन कर अपनी डायरेक्ट सेलरशिप छोड़ सकता है।

#### **अनुच्छेद (Section) -5 आचार संहिता (Code of Ethics)**

**5.1** ईमानदारी (Honesty) गैलवे के हर डायरेक्ट सेलर को ईमानदारी से सभी आंकड़े याद रखने हैं। आप किसी भी उत्पाद की गुणवत्ता (Quality) व कीमत के बारे में ईमानदार रहें। कुछ भी बढ़ा-चढ़ाकर बोलना मना है। कोई भी डायरेक्ट सेलर अपने कस्टमर या भावी डायरेक्ट सेलर को खुद के या कंपनी के बारे में या उसके प्रोडक्ट के बारे में या सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान के बारे में इसकी नीतियों के बारे में या उसकी उपलब्धता के बारे में कोई भी ऐसा दावा नहीं करेगा जो झूठा या भ्रामक हो, न ही वह किसी भी प्रतिस्पर्धी (कम्पीटीटिव) कंपनी के साथ गैलवे की किसी किस्म की अपमानजनक तुलना (Disparaging Comparison) करेगा।

**5.2** उत्पाद पुस्तिका (Product Catalogue) व ऑफिशियल गैलवे वेबसाइट में जिस उत्पाद की जितनी वारंटी या गारंटी दी गयी है, सिर्फ वही ग्राहकों को बताएं। अपने पास से या किसी के कहने में आकर कुछ भी ऐसा न कहें जो कंपनी की किसी मान्यता प्राप्त लेख में लिखित रूप से उपलब्ध न हो।

**5.3** किसी भी डायरेक्ट सेलर को उत्पाद, सेवाएं व प्राधिकार (Warranty) के बारे में अपनी तरफ से किसी भावी डायरेक्ट सेलर को या कस्टमर को कुछ भी प्रस्ताव देने की अनुमति नहीं है। इन नियमों का पालन न करने के एवज में डायरेक्ट सेलर को गैलवे को होने वाला नुकसान उसका हर्जाना (जिसमें गैलवे की कानूनी लड़ाई पर होने वाला खर्च भी शामिल है।) देना होगा।

**5.4** कोई भी डायरेक्ट सेलर धोखाधड़ी या गैर-कानूनी ढंग से बिज़नेस नहीं करेगा। धोखाधड़ी या गैरकानूनी ढंग से बिज़नेस करने की प्रणाली से हमारा मतलब ऐसी प्रणाली से है जो स्थानीय प्रदेश व केन्द्रीय कानून समेत कंज्यूमर प्रोटेक्शन (डायरेक्ट सेलिंग के नियम) के दायरे में नहीं आते हैं और गैलवे के नियम व नियमन, कार्यप्रणाली व नीतियों, नियम व शर्तें, आचार संहिता, सेल एण्ड मार्केटिंग, आवेदन फार्म और घोषणा पत्र में नहीं आते हैं।

**5.5** कोई भी डायरेक्ट सेलर किसी ऐसी इण्टरप्राइज़ (Enterprises) के नाम से बिज़नेस नहीं कर सकता है जो किसी ऐसे काम में शामिल हो जो स्थानीय, प्रादेशिक या केन्द्रीय कानून की नज़र में गैरकानूनी हो।

**5.6** डायरेक्ट सेलर कंपनी के बिज़नेस अवसर की प्रस्तुति को भावी डायरेक्ट सेलर को पूरी ईमानदारी के साथ देगा और उसे कंपनी, कंपनी के प्रोडक्ट, काम करने के तरीके, बिज़नेस प्रजेंटेशन, डायरेक्ट सेलर और उसकी सेल टीम के द्वारा बेचे गये प्रोडक्ट पर मिलने वाले कमीशन का प्लान, प्रोडक्ट प्रदर्शन, कंपनी की कार्यप्रणाली, नीतियां, नियम अधिनियम, आचार संहिता आदि के बारे में वही जानकारी देगा जो गैलवे की तरफ से उसकी वेबसाइट/ लिटरेचर, प्रिंटेड सामग्री, ई- लिटरेचर द्वारा जारी की गयी है वह कोई भी बात बढ़ा चढ़ा कर या भ्रामक तरीके से भावी डायरेक्ट सेलर को नहीं बताएगा। वह भावी डायरेक्ट सेलर को बताएगा कि इस बिज़नेस में सफलता के लिए बहुत मेहनत करनी पड़ती है।

अनुच्छेद (Section) -6 व्यवसायिकता (Professionalism)

**6.1** कोई भी गैलवे डायरेक्ट सेलर किसी भी कस्टमर पर या भावी डायरेक्ट सेलर पर किसी भी तरह का दबाव बनाकर उत्पादों को नहीं बेचेगा या उन्हें बिना उनकी इच्छा के डायरेक्ट सेलर बनाने का प्रयास नहीं करेगा।

**6.2** आप सिर्फ अपने भावी डायरेक्ट सेलर (Guest) या कस्टमर के सामने गैलवे के उत्पादों का, नीतियों का, गैलवे बिज़नेस योजना का व उससे उन्हें मिल सकने वाले फायदों का प्रस्तुतिकरण करेंगे।

**6.3** अगर कोई गेस्ट या भावी डायरेक्ट सेलर, बिज़नेस प्रस्तुतिकरण को बीच में ही सुनने को मना कर देता है तो आप उसे पूरा सुनने के लिए बाध्य नहीं करेंगे।

**6.4** गैलवे के प्रेजेंटेशन में आप गैलवे के प्रिंटेड व लिखित लिटरेचर जैसे कंपनी की प्रोडक्ट बुकलेट, वेबसाइट, ई बुकलेट, मैगजीन, न्यूजलैटर, प्रोडक्ट ब्रोशर, से बाहर जाकर या बढ़ा-चढ़ाकर नहीं बोलेंगे। आप सभी आंकड़ों को यथार्थ रूप से बताएंगे।

**6.5** आप कभी भी अपने विचार भावी डायरेक्ट सेलर्स या कस्टमर पर लादने का प्रयास नहीं करेंगे। आपको हमेशा भावी डायरेक्ट सेलर्स या कस्टमर के साथ विनम्र व विनीत रहना है और उनकी इच्छा "के इशारों" को समझना है।

## **अनुच्छेद (Section) -7 गोपनीयता-**

**7.1** कंपनी के अधिकृत डायरेक्ट सेलर की यह जिम्मेदारी है कि वे कंपनी के व्यावसायिक क्रिया-कलापों की गोपनीयता को कायम रखें और कंपनी की प्राइवेटि प्रॉलिसी का पालन करें

## **अनुच्छेद (Section) -8 प्रोडक्ट मूल्य व प्रोडक्ट वापसी व रिफंड प्रॉलिसी**

**8.1 प्रोडक्ट मूल्य** – आप गैलवे प्रोडक्ट को उन पर अंकित अधिकतम खुदरा मूल्य (MRP) से ज्यादा कीमत पर नहीं बेच सकते हैं हालांकि डायरेक्ट सेलर अगर चाहे तो अपनी मर्जी से अधिकतम खुदरा मूल्य से कम कीमत पर गैलवे प्रोडक्ट बेच सकता/सकती है।

**8.2 प्रोडक्ट वापसी की नीति:-** कस्टमर, उत्पाद के प्राप्ति की तिथि से 20 दिन के अन्दर उत्पाद वापस करके अपना पैसा वापस ले सकता है। इस अवधि के बाद प्रोडक्ट वापस नहीं होंगे।

**8.3** वापस किये जाने वाले उत्पाद पुनः बेचने की स्थिति में होने चाहिए। पुनः बेचने की स्थिति से तात्पर्य है कि-

1. वापस किये जाने वाले उत्पादों को उत्पादन में होना चाहिए। कंपनी द्वारा बन्द किये गये उत्पाद नहीं होने चाहिए।
2. प्रोडक्ट की सील (Shrink Rap) खुली नहीं होनी चाहिए।
3. प्रोडक्ट के प्रयोग होने तक की अवधि समाप्त नहीं होनी चाहिए।
4. उत्पाद पर लगा लेवल साफ एवं स्वच्छ और सही से लगा होना चाहिए।
5. इनवॉइस में दर्शाए गए प्रोडक्ट शिपिंग चार्ज रिफंड योग्य नहीं होंगे
6. उत्पादों की वापसी केवल उसी स्थान पर की जा सकती है, जहाँ से उत्पाद की खरीद की गई हो, जैसा कि इनवॉइस में उल्लेखित है।
7. यदि रिफंड स्वीकृत किया जाता है, तो रिफंड राशि 1 से 7 कार्य दिवसों के भीतर आपके खाते में क्रेडिट कर दी जाएगी।
8. उत्पाद वापस करने के लिए कस्टमर को उत्पाद के साथ उसका बिल देना अनिवार्य है।
9. बिल पर लिखी सामग्री व उसकी मात्रा से अधिक उत्पाद वापस नहीं किये जाएंगे।

## **अनुच्छेद (Section) -9 डायरेक्ट सेलरशिप छोड़ने के एवज में कंपनी द्वारा डायरेक्ट सेलर का स्टॉक खरीदने की नीति' (Buy Back Policy) :-**

**9.1** वापस किये जा रहे उत्पाद पुनः बेचने की स्थिति में होने चाहिए। इस मामले में कंपनी का फैसला अन्तिम होगा। पुनः बेचने की स्थिति से तात्पर्य है कि-

1. वापस किये जाने वाले उत्पादों को उत्पादन में होना चाहिए। कंपनी द्वारा बन्द किये गये उत्पाद नहीं होने चाहिए।
2. प्रोडक्ट की सील (Shrink Rap) खुली नहीं होनी चाहिए।
3. प्रोडक्ट के प्रयोग होने तक की अवधि समाप्त नहीं होनी चाहिए।

**9.2** गैलवे के उत्पाद वापस करने के लिए डायरेक्ट सेलर को उत्पाद के साथ उसका बिल और उत्पाद वापसी फार्म देना अनिवार्य है।

**9.3** बिल पर लिखी सामग्री व उसकी मात्रा से अधिक उत्पाद वापस नहीं किया जाएगा।

**9.4** अगर वह उत्पाद वापसी के मापदंडों पर पूरा नहीं उतरता तो गैलवे के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह उत्पाद की वापसी से इन्कार कर सकती है।

**9.5** गैलवे के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वापस किये गये उत्पाद पर किसी तरह का कमीशन जिस-जिस डायरेक्ट सेलर्स को बांटा गया है उसे वह उनसे वापस ले ले।

**9.6** पैसा वापसी अकाउंट पैयी चैक या NEFT बैंक ट्रांसफर द्वारा किया जायगा। यह चैक आपको उसी नाम पर मिलेगा जिस नाम से आपने आवेदन किया था। यह किसी दूसरे व्यक्ति या कंपनी के नाम पर नहीं मिलेगा। यह चैक उत्पाद वापसी की तिथि से 30 दिन के अंदर आपको दे दिया जाएगा।

**9.7** गैलवे आपको सलाह देता है कि आप उत्पादों को अत्यधिक खरीद कर न रखें। कस्टमर की मांग के अनुसार ही उत्पाद खरीदें।

**9.8** यदि आप 5.1 के अनुसार कस्टमर से प्रोडक्ट वापस नहीं लेते हैं, तो कंपनी के पास यह अधिकार है कि वह आपके प्रति जरूरी कार्यवाही करें और दोषी पाये जाने पर ठोस कदम उठाएं।

**9.10** गैलवे के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह कभी भी किसी भी समय बिना किसी पूर्व सूचना के प्रोडक्ट की कीमत (अधिकतम खुदरा मूल्य, MRP), बी.वी. एवं पी.वी. और RDP व SDP बदल सकती है।

**9.11** आप डायरेक्ट सेलर गैलवे के किसी भी उत्पाद को किसी दुकान में, मेले में, स्टोर में, स्कूल, ऑनलाइन सेलिंग में या किसी भी संस्था में बेचने या प्रदर्शित करने के लिए नहीं रख सकते हैं। अगर कोई डायरेक्ट सेलर अपनी दुकान चलाता है तो उसे अपने बिज़नेस को गैलवे बिज़नेस से अलग रखना होगा। गैलवे का डायरेक्ट सेलर होने के नाते उनको अपने ग्राहकों को उसी तरीके से उत्पाद बेचने हैं जैसे बाकी गैलवे के डायरेक्ट सेलर बेचते हैं यानि की डायरेक्ट सेलिंग पद्धति के अनुसार। अगर कोई भी डायरेक्ट सेलर ऐसा करता है तो गैलवे ऐसे आवेदन पत्र या पंजीकरण या नवीनीकरण पर रोक लगा सकती है या अस्वीकार कर सकती है या उसकी डायरेक्ट सेलरशिप को रद्द कर सकती है। उस डायरेक्ट सेलर से सभी तरह के गैलवे के साथ बिज़नेस करने के अधिकार छीन लिए जायेंगे।

**9.12** पैकिंग (Packing) किसी भी डायरेक्ट सेलर को गैलवे के किसी भी उत्पाद की न तो दोबारा पैकिंग करने की अनुमति है न ही उसके लेवल में या प्रोडक्ट की कीमत में किसी तरह का बदलाव या छेड़छाड़ करने की इजाज़त है।

## **अनुच्छेद (Section) 10. गैलवे व डायरेक्ट सेलर के बीच संबंध (Relation b/w Distributor)**

**10.1** कोई भी डायरेक्ट सेलर गैलवे का कर्मचारी नहीं है, न ही उसे किसी को इस तरह का दिखावा करने या कहने की अनुमति है।

**10.2** गैलवे डायरेक्ट सेलर एक स्वतंत्र डायरेक्ट सेलर है जोकि अपना बिज़नेस स्वयं कर रहा है। वह यह दिखावा नहीं कर सकता कि वह गैलवे का कर्मचारी अभिकर्ता, प्रबन्धकर्ता या प्रतिनिधि है। उसके ऐसा

करने से गैलवे को किसी भी तरह की होने वाली हानि (जिसमें कानूनी लड़ाई पर होने वाले खर्च भी शामिल हैं।) के हर्जाने का भुगतान उस डायरेक्ट सेलर को करना पड़ेगा।

**10.3** कोई भी गैलवे का डायरेक्ट सेलर अपना गैलवे का परिचय पत्र दिखाकर, कहीं भी यह प्रभाव या दिखावा नहीं कर सकता कि वह किसी भी तरह गैलवे के अधीन कर्मचारी है। यह परिचय पत्र डायरेक्ट सेलर को सिर्फ इसलिए दिया गया है ताकि वह गैलवे की किसी भी शाखा में अपने बिज़नेस सम्बन्धी कार्य कर सके।

**10.4** किसी भी डायरेक्ट सेलर को गैलवे की तरफ से किसी भी क्षेत्र पर कोई विशेष अधिकार नहीं मिलता है। कोई भी डायरेक्ट सेलर इसके लिए कहीं पर किसी को भी यह दावा या वादा नहीं कर सकता है कि उसे गैलवे से उसे किसी क्षेत्र शहर, गांव, कस्बा इत्यादि की फ्रैंचाइज़ी, गैलवे मिनी फ्रैंचाइज़ी या डायरेक्ट सेलरशिप दिला देगा। वह यह दावा नहीं कर सकता है कि कोई विशेष क्षेत्र या भाग पर उसका विशेषाधिकार है।

**10.5** वह किसी भी व्यक्ति को गैलवे बिज़नेस से किसी भी तरह की इन्कम की गारन्टी नहीं देगा।

**10.6** एक डायरेक्ट सेलर अपने बिज़नेस के संदर्भ में लिए हुए फैसलों के लिए खुद जिम्मेदार होगा।

**10.7** एक डायरेक्ट सेलर उसके बिज़नेस पर लगाने वाले कानूनों (चाहे वो राष्ट्रीय, राज्य या लोकल स्तर के हो) का पालन करेगा और खुद जिम्मेदार होगा और उसके बिज़नेस पर लगाने वाले सभी तरह के टैक्स का भुगतान वह स्वयं करेगा।

**10.8** एक डायरेक्ट सेलर कंपनी का कोई भी प्रोडक्ट किसी दूसरे देश में नहीं बेच सकता जबकि उस प्रोडक्ट को विशेषतः एक विशेष देश के लिए निर्मित किया गया है।

**10.9** कोई भी गैलवे डायरेक्ट सेलर किसी भी ऐसे उत्पाद या लेखन सामग्री को, गैलवे के दूसरे डायरेक्ट सेलर को बेचने या उनका डायरेक्ट सेलर बनने के लिए नहीं कहेगा जो गैलवे की उत्पाद श्रृंखला में नहीं है।

**10.10** कोई भी डायरेक्ट सेलर गैलवे के उत्पाद को न तो निर्यात कर सकता है, और न किसी ऐसे व्यक्ति को दे सकता है, जो इन उत्पादों को निर्यात करें।

**10.11** बहुत सारे कानूनी कारण जैसे कि ट्रेड का नाम, ट्रेडमार्क का बचाव, उत्पाद के पंजीकरण पर स्थानीय कानूनी नियम, लेखन सामग्री व जरूरी भाषा की वजह से गैलवे अपने डायरेक्ट सेलर को सिर्फ भावी डायरेक्ट सेलर व रिटेल ग्राहकों को देश के अन्दर-अन्दर बेचने की अनुमति देती है।

## **विभाग -11 परिचयकर्ता की जिम्मेदारियां (Sponsor's Responsibilities)**

**11.1** आप केवल उन्ही व्यक्तियों को अपनी सेल टीम के लिए डायरेक्ट सेलर चुनें जिन्हें आप अच्छे से जानते हों और उनके आचरण की जिम्मेदारी ले सकते हो।

**11.2** आपको अपने सीधे जुड़े डायरेक्ट सेलर को गैलवे के उत्पादों के प्रस्तुतिकरण प्रदर्शन द्वारा उन्हें पूरी जानकारी देनी है। अगर आप ऐसा करने में सक्षम नहीं हैं तो अपनी अपलाइन में किसी भी डायरेक्ट सेलर्स को साथ ले जाकर ऐसा करवाये और खुद भी सीखें।

**11.3** आपको भावी डायरेक्ट सेलर को डायरेक्ट सेलर बनाने से पहले कंपनी, कंपनी के प्रोडक्ट, काम करने के तरीके, बिज़नेस प्रजेन्टेशन, डायरेक्ट सेलर्स और उसकी सेल टीम के द्वारा बेचे गये प्रोडक्ट पर मिलने वाले कमीशन का प्लान, प्रोडक्ट प्रदर्शन, कंपनी की कार्यप्रणाली, नीतियां, नियम अधिनियम, आचार संहिता के बारे में विस्तार से बताना चाहिए।

**11.4** आपको अपने सीधे जुड़े डायरेक्ट सेलर्स को पूरा प्रशिक्षण व शिक्षण देना होगा। अगर आप ऐसा करना नहीं जानते हैं या सामर्थ्य नहीं है तो आप अपनी अपलाइन व किसी भी ऐसे डायरेक्ट सेलर की मदद से वह सब करें जो ये प्रशिक्षण देना जानता हो।

**11.5** आपको डाउनलाइन डायरेक्ट सेलर्स को गैलवे या अपलाइन डायरेक्ट सेलर द्वारा आयोजित हर प्रस्तुतिकरण, मीटिंग, शिक्षण व प्रशिक्षण कार्यक्रमों में जाने के लिए प्रोत्साहित करना चाहिए।

### **अनुच्छेद (Section) -12. उत्पाद खरीद प्रक्रिया (Product Purchase Procedure) – Policy updated with current scenario**

**12.1** प्रोडक्ट के साथ आपको बिल भी दिया जायेगा। जिसे आप संभाल कर रखें।

**12.2** हमारी आपको सलाह है कि आप “जब जरूरत हो तब खरीदो” (Just in Time) की नीति पर काम करें यानिकि आप तभी कंपनी से प्रोडक्ट खरीदें जब आपके कस्टमर से आपको प्रोडक्ट का आर्डर मिला हो या आप स्वयं इस्तेमाल करना चाहते हो। आपको अपने पास कम से कम प्रोडक्ट का स्टॉक करना चाहिए।

### **अनुच्छेद (Section) -13 मासिक बोनस (Monthly Bonus) -**

**13.1** मासिक परफॉर्मेंस बोनस/कमीशन/रॉयल्टी आय – एक डायरेक्ट सेलर को अपने और अपनी सेल टीम के द्वारा बेचे गये प्रोडक्ट पर कंपनी के “सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान” के अनुसार परफॉर्मेंस बोनस/कमीशन/रॉयल्टी आय मिलेगी। यह आय आपको कंपनी द्वारा नैफ्ट (NEFT) ट्रांसफर से आपके बैंक एकाउन्ट में ट्रांसफर होगी।

**13.2** आप व आपकी सेल टीम मिलकर एक माह (जनवरी) में जो भी बिज़नेस करते हैं उसका परफॉर्मेंस बोनस और रॉयल्टी आय उस माह से अगले माह की अंतिम तारीख को सभा कैलकुलेशन व वैलुवेशन के बाद को बैंक ट्रांसफर (NEFT) द्वारा दिया जायेगा।

**13.3** प्रत्येक अकाउंट ट्रांसफर मे से भारतीय सरकार द्वारा लागू टी.डी.एस कटने के बाद ही आपका पैसा ट्रांसफर होगा।

**13.4** यदि आपका परफॉर्मेंस बोनस और रॉयल्टी आय मिलाकर कुल 100 रूपये से ज्यादा है तो कंपनी स्वतः ही आपका पैसा ई -क्रेडिट में ट्रांसफर हो जायेगा

- **13.5** इसके अतिरिक्त गैलवे के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह डायरेक्ट सेलर से उसके द्वारा बेचे हुए प्रोडक्ट पर उसे दिया गया बोनस क्षतिपूर्ति के लिए निम्न हालातों में कभी भी वापस ले सकती है।

- जब कोई भी प्रोडक्ट जो कंपनी की बाय बैक पॉलिसी ( अनुच्छेद 6.1) के तहत डायरेक्ट सेलर्स से प्रोडक्ट वापस खरीद लिए गए हैं।
- अगर डायरेक्ट सेलर के किसी भी काम से कंपनी को कोई भी नुकसान पहुंचा है।
- जब कोई प्रोडक्ट कस्टमर वापस करता है।
- अगर उसने प्रोडक्ट चुराया है या बेइमानी या छलपूर्वक लिया है।

**13.6 मासिक बोनस पर असहमति** – सभी डायरेक्ट सेलर को उनके द्वारा किये गये बिज़नेस पर मिलने वाले मासिक बोनस की स्टेटमेंट उनकी आई.डी. अगले महीने की 25 तारीख को जारी की जायेगी। अगर डायरेक्ट सेलर स्टेटमेंट में दिखाये गये मासिक बोनस से सतुष्ट नहीं है। तो वह स्टेटमेंट जारी होने की तिथि से 5 दिन के अन्दर कंपनी को सूचित कर सकता है।

**अनुच्छेद (Section) -14 मासिक बोनस, कमीशन और अन्य सुविधा लाभ (Benefit & Gain) का निलम्बन या निष्कासन (Termination) -**

**14.1** निम्नलिखित परिस्थितियों में गैलवे के पास यह पूर्ण अधिकार सुरक्षित है कि वह किसी भी समय डायरेक्ट सेलर की डायरेक्ट सेलरशिप निलंबित करके या उसे मिलने वाला बोनस या कमीशन या कोई अन्य सुविधा या लाभ या पदोन्नति (प्रमोशन) रोक दे या उसकी पदोन्नति (Demotion) कर दे।

- जब किसी डायरेक्ट सेलर ने गैलवे की कार्यप्रणाली व नीतियां, नियम व नियमन, सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान, आचार संहिता में दिये गये प्रावधानों का उल्लंघन किया हो और उसे कंपनी ने “कारण बताओं नोटिस” (Show Cause Notice) जारी किया हो।
- जब किसी डायरेक्ट सेलर पर कंपनी द्वारा जांच चल रही हो।
- जब वह डायरेक्ट सेलर कंपनी द्वारा की गयी जांच में दोषी पाया गया हो।
- जब डायरेक्ट सेलर के द्वारा कोई भी ऐसा काम किया गया हो जिसकी वजह से कंपनी या कंपनी की छवि को या उसके साथी डायरेक्ट सेलर को नुकसान हुआ हो।
- जब किसी डायरेक्ट सेलर की डायरेक्ट सेलरशिप उसके उत्तराधिकारी (Beneficiary) को हस्तान्तरित (Transfer) हो रही हो।
- कोई भी ऐसी घटना जो गैलवे की नजर में उसके खिलाफ ऐसी कार्यवाही के लिए प्रेरित करती है।

**अनुच्छेद (Section) -15 उत्तराधिकारी (Beneficiary) -**

**15.1** एक डायरेक्ट सेलर किसी भी भारतीय व्यक्ति को अपना उत्तराधिकारी नियुक्त कर सकता है। अगर डायरेक्ट सेलर फार्म में किसी भी उत्तराधिकारी का नाम नहीं है तो उसका अगला वंशज उत्तराधिकारी होगा। हालांकि डायरेक्ट सेलर की मृत्यु के बाद अगर उत्तराधिकारी को लेकर किसी तरह का विवाद है तो सही उत्तराधिकारी का चयन उपयुक्त लीगल कोर्ट करेगी। गैलवे के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह कोर्ट का फैसला आने तक उस डायरेक्ट सेलर को मिलने वाले सभी लाभ जिसमें बोनस/कमीशन भी शामिल है अपने पास रोक कर रखेगी।

## **अनुच्छेद (Section) -16 गैलवे की संपत्ति (Galway Assets) -**

16.1 गैलवे के प्रतीक चिन्ह (लोगो), बिज़नेस चिन्ह (ट्रेडमार्क), सेवा चिन्ह (सर्विस चिन्ह), प्रोडक्ट (उत्पाद) के नाम, स्पृश्य या अस्पृश्य सम्पत्ति (Tangible or intangible assets) चाहे वो रजिस्टर्ड (पंजीकृत) हो या ना हो, गैलवे के द्वारा जारी किए गए वीडियो, लिखित सामग्री, मुद्रित सामग्री, ई सामग्री, डिजीटल सामग्री इत्यादि गैलवे की सम्पत्ति है और कोई भी डायरेक्ट सेलर या अन्य व्यक्ति गैलवे से पूर्वानुमति लिए बिना न तो उन्हें प्रयोग (Use) कर सकता है ना ही इनका उत्पादन (Product) कर सकता है

## **अनुच्छेद (Section)-17 डायरेक्ट सेलर की विकलांगता/ असमर्थता होने पर -**

**17.1** अगर कोई डायरेक्ट सेलर विकलांग हो गया है या बीमारी की वजह से या अत्याधिक आयु की वजह से या अन्य किसी कारण से गैलवे के साथ बिज़नेस और उससे जुड़ी गतिविधियों को संभालने में समर्थ नहीं है तो ऐसी स्थिति में गैलवे उसे अनुमति दे सकता है वह चाहे तो अपनी मर्जी से उत्तराधिकारी को हस्तान्तरित कर सकता है। ऐसे मामले में कंपनी का फैसला अंतिम होगा।

## **अनुच्छेद (Section) -18 बिज़नेस प्रमोशन की गतिविधियां**

**18.1** एक डायरेक्ट सेलर ऐसे सभी नियमों का पालन करेगा जो बिज़नेस प्रमोशन कार्यक्रमों के लिए बनाये जाते हैं।

**18.2** किसी समय पर अगर किसी डायरेक्ट सेलर के ऊपर कंपनी की कार्यप्रणाली व नीतियां, नियम व अधिनियम, आचार संहिता, काम करने के नियम, सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान आदि का उल्लंघन करने के आरोपों की कंपनी की तरफ से जांच चल रही है या उसे कारण बताओ नोटिस जारी किया गया है, तो गैलवे के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह उस डायरेक्ट सेलर को ऐसी सभी बिज़नेस प्रमोशन कार्यक्रमों में शामिल होने पर रोक लगा दे।

## **अनुच्छेद (Section) -19 बदलाव का अधिकार (Right of Amendment)**

**19.1** कंपनी (लीडविजन ट्रेडिंग इंडिया प्रा.लि.) के पास यह पूर्ण अधिकार सुरक्षित है कि वह किसी भी समय बिना किसी पूर्व सूचना के कंपनी की कार्यप्रणाली व नीतियां, नियम व अधिनियम, आचार संहिता, काम करने के नियम, सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान आदि में बदलाव कर सकती है।

## **अनुच्छेद (Section) -20 अंग्रेजी अनुवाद को प्राथमिकता (English Version is on Priority)**

**20.1** कंपनी की कार्यप्रणाली व नीतियां, नियम व अधिनियम, आचार संहिता, काम करने के नियम, सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान आदि की व्याख्या में कोई शंका या दुविधा होने पर इंग्लिश भाषा में लिखे अनुवाद को प्राथमिकता दी जायेगी।

## **अनुच्छेद (Section) -21 त्यागपत्र (Resignation)**

**21.1** कोई भी डायरेक्ट सेलर किसी भी समय गैलवे में अपना डायरेक्ट सेलरशिप समाप्त कर सकता है। उसके लिए उसे अपने परिचयकर्ता को, या अपलाइन (आरडी से ऊपर,) रूबी डायरेक्ट सेलर (Ruby Distributor) को व गैलवे को त्यागपत्र (Resignation) भेजना होगा।

## अनुच्छेद Section -22 निष्कासन (Termination)

**22.1** कंपनी को अगर लगता है कि कोई डायरेक्ट सेलर कंपनी के मुताबिक उतना सक्रिय नहीं है या योग्य नहीं है या उसने कंपनी, कंपनी के प्रोडक्ट, काम करने के तरीके, बिज़नेस प्रजेंटेशन, डायरेक्ट सेलर और उसकी सेल टीम के द्वारा बेचे गये प्रोडक्ट पर मिलने वाले कमीशन का प्लान, प्रोडक्ट प्रदर्शन, कंपनी की कार्यप्रणाली, नीतियां, नियम अधिनियम, आचार संहिता आदि में दिये प्रावधानों का पालन नहीं किया है या उसने गैलवे की छवि खराब करने की कोशिश की है या गैलवेके दूसरे डायरेक्ट सेलर्स के बिज़नेस में बाधा डालने की कोशिश की है, तो कंपनी के पास यह अधिकार है कि वह बिना किसी पूर्व सूचना के, बिना किसी शर्त के उस डायरेक्ट सेलर की डायरेक्ट सेलरशिप (Directsellership) रद्द कर दे।

**22.2** अगर कोई डायरेक्ट सेलर खुद या उसका पति/पत्नी या पार्टनर या पार्टी या उसकी कंपनी का सदस्य या उसका प्रतिनिधि निम्नलिखित मामलों में लिप्त पाया जाता है।

- किसी व्यक्ति को गलत या अनुपयुक्त (Inappropriate) या अनुचित (Illegitimate) या अविधिमान्य तरीके से डायरेक्ट सेलर बनाना।
- गैलवे से स्वीकृति लिए बिना किसी भी उत्पाद का मूल्य बदलना।
- कंपनी की कार्यप्रणाली व नीतियां (Policy and Procedure) नियम व अधिनियम (Rules and Regulations), आचार संहिता (Code of Ethics), गैलवे नीति (Galway Neeti), काम करने के नियम (Rules of Conduct), सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान (Sales and Marketing Plan) आदि का उल्लंघन करना।
- किसी भी तरह का ऐसा काम जो गैलवे पर प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष (Direct or Indirect) बुरा व नकरात्मक प्रभाव डालता हो और कंपनी की छवि को नुकसान पहुंचाता हो।
- गैलवे प्रोडक्ट और मार्केटिंग प्लान के बारे में गलत या निराधार बयान देना या दावा करना।

## अनुच्छेद Section -23 सजा (Punishment) –

**23.1** अनुचित तरीके से सेल टीम बनाना और उसकी सजा या दण्ड (Punishment) - किसी भी डायरेक्ट सेलर को निम्न तरीके से अपने नीचे सेल टीम स्पॉन्सर करना, मना है।

- कोई भी डायरेक्ट सेलर किसी ऐसे व्यक्ति को अपनी टीम में डायरेक्ट सेलर स्पॉन्सर नहीं कर सकता जो पहले से कंपनी में किसी दूसरे ग्रुप में डायरेक्ट सेलर हो।

**23.2** ऐसा ज्ञात होने पर उस डायरेक्ट सेलर की डायरेक्ट सेलरशिप निलंबित कर दी जायेगी और जो डायरेक्ट सेलर अनुचित तरीके से जुड़ा है, उसे व उसकी डाउनलाइन सेल टीम को उनके पुराने और वास्तविक स्पॉन्सर को हस्तान्तरित (ट्रांसफर) कर दिया जायेगा।

**23.3** उन सभी को जो इसमें शामिल हैं उन सभी को पनिशमेंट लैटर जारी (Punishment Letter) किया जायेगा।

**23.4** ऐसी स्थिति में किसी बकाया बोनस या कमीशन पर विचार नहीं किया जायेगा।

**23.5** आप कंपनी के किसी दूसरे डायरेक्ट सेलर की पत्नी/पति को अपनी टीम में स्पॉन्सर नहीं कर सकते हैं।

**23.6** पता चलने पर पत्नी /पति की डायरेक्ट सेलरशिप तुरन्त रद्द कर दी जायेगी और उसे व उसकी डाउनलाइन सेल टीम को पहले से बने डायरेक्ट सेलर पति/पत्नि के नीचे हस्तान्तरित कर दिया जायेगा।

- उन सभी को जो इसमें शामिल हैं ये सजा पत्र जारी किया जायेगा।
- ऐसी स्थिति में किसी बकाया बोनस या कमीशन पर विचार नहीं किया जायेगा।

**23.7** अगर कोई डायरेक्ट सेलर किसी दूसरे डायरेक्ट सेलर की टीम ज्वाइन करता है व इस स्थिति में 6 महीने से अधिक समय बीत चुका है, और इससे संबंधित अगर कोई शिकायत आती है, तो इस विषय पर कंपनी स्वतःसंज्ञान लेते हुए अपने स्तर पर इसकी जांच करवाएगी और इस संबंध में कंपनी का निर्णय अंतिम और सर्वोपरी होगा।

### **अनुच्छेद Section -24 डायरेक्ट सेलर का किसी दूसरी डायरेक्ट सेल कंपनी में जुड़ाव**

**24.1** एक डायरेक्ट सेलर जिसने ई.डी. लेवल (एम्प्लॉड डायरेक्ट सेलर) या उससे ऊपर का प्रमोशन प्राप्त कर लिया है। उसे प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से या प्रतिनिधि बन कर किसी अन्य डायरेक्ट मार्केटिंग या मल्टी लेवल मार्केटिंग कंपनी के साथ किसी भी तरह की गतिविधि या काम करने की अनुमति नहीं है।

**24.2** कोई भी डायरेक्ट सेलर ना खुद ना किसी और के माध्यम से किसी दूसरी डायरेक्ट मार्केटिंग कंपनी या एम.एल.एम. कंपनी या कोई ऐसी कंपनी जो गैलवे की प्रोडक्ट या सर्विस या कार्यप्रणाली में समानता रखती है और काम्पटीटिव है, के लिए काम करने या उसके प्रोडक्ट को बेचने या प्रमोशन करने के लिए गैलवे के अन्य डायरेक्ट सेलर को आग्रह या प्रेरित नहीं करेगा और कोई भी ऐसा काम या गतिविधि नहीं करेगा जिससे गैलवे पर उसका नकारात्मक प्रभाव पड़े।

**24.3** कंपनी (लीडविजन ट्रेडिंग इंडिया प्रा.लि.) के नियम व नियमन, कार्यप्रणाली व नीतियों, नियम व शर्तें, आचार संहिता और सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान में दिये प्रावधानों का उल्लंघन - अगर कोई भी डायरेक्ट सेलर गैलवे के नियम व नियमन, कार्यप्रणाली व नीतियों, नियम व शर्तें, आचार संहिता और सेल एण्ड मार्केटिंग में दिये गये प्रावधानों का उल्लंघन करता है तो तुरन्त उसकी डायरेक्ट सेलरशिप निलम्बित या निष्कासित की जा सकती है।

**24.4** कंपनी (लीडविजन ट्रेडिंग इंडिया प्रा.लि.) किसी भी डायरेक्ट सेलर को उसके नियम व नियमन, कार्यप्रणाली व नीतियों, नियम व शर्तें, आचार संहिता और सेल एण्ड मार्केटिंग में दिये गये प्रावधानों का उल्लंघन करने पर मौखिक चेतावनी या लिखित चेतावनी दे सकती है।

**24.5** अगर कंपनी (लीडविजन ट्रेडिंग इंडिया प्रा.लि.) ने डायरेक्ट सेलर को कारण बताओ नोटिस (Show Cause Notice) जारी किया है, तो डायरेक्ट सेलर को उस पर लगे आरोपो की लिखित सफाई नोटिस की तिथि से नोटिस में दी गई तिथि व 3 दिनों के अंदर देनी होगी अगर वह जवाब नहीं देता है तो कंपनी के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह उस डायरेक्ट सेलर के खिलाफ उपयुक्त कार्यवाही करें।

**24.6** कंपनी (लीडविजन ट्रेडिंग इंडिया प्रा.लि.) के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह डायरेक्ट सेलर पर आरोप लगने के बाद से लेकर जांच पूरी होने और अन्तिम फैसला होने तक उस डायरेक्ट सेलर को

निलम्बित कर दे और सभी तरह की गतिविधियों (जैसे कि प्रोडक्ट ऑर्डर करना, अपनी सेल टीम की मीटिंग लेना, नये डायरेक्ट सेलर स्पॉन्सर करना, डायरेक्ट सेलर की जानकारी में बदलाव, गैलवे या किसी अन्य डायरेक्ट सेलर द्वारा आयोजित ट्रेनिंग या प्रमोशन गतिविधियों में शामिल होना इत्यादि) और मिलने वाले बोनस व कमीशन पर रोक लगा दे।

**24.7** डायरेक्ट सेलर द्वारा जवाब में भेजी गयी जानकारी व सफाई, प्रमाणित स्रोत से प्राप्त जानकारी और कंपनी द्वारा की गयी जांच के दौरान मिले तथ्यों के आधार पर उपयुक्त अन्तिम फैसला लिया जायेगा जिसमें डायरेक्ट सेलर की डायरेक्ट सेलरशिप रद्द/निष्कासित करने का फैसला भी हो सकता है।

**24.8** कंपनी (लीडविजन ट्रेडिंग इंडिया प्रा.लि.) के पास यह अधिकार सुरक्षित है कि वह एक जैसी गलती के लिए कोई भी फैसला ले सकती है (वह यह ध्यान में रखकर फैसला करेगी कि डायरेक्ट सेलर ने वह गलती किन हालातों में की है।)

**24.9** कंपनी (लीडविजन ट्रेडिंग इंडिया प्रा.लि.) अपने फैसले के बारे में एक नोटिस द्वारा डायरेक्ट सेलर को सूचित करेगी और वह फैसला नोटिस देने की तिथि से लागू होगा।

**24.10** अगर किसी डायरेक्ट सेलर की डायरेक्ट सेलरशिप निष्कासित/रद्द कर दी जाती है, तो उस अवस्था में

- उससे गैलवे के प्रोडक्ट की डायरेक्ट सेलर वापस ले ली जायेगी।
- उसको कंपनी के सेल एण्ड मार्केटिंग प्लान के तहत मिलने वाले सभी बोनस और कमीशन व अन्य लाभ हमेशा के लिए समाप्त हो जायेंगे।

## **अनुच्छेद Section -25 निष्कासन के पश्चात पुनः आवेदन की पात्रता Eligibility Criteria for Re-Application Post Termination**

**25.1** निष्कासित डायरेक्ट सेलर 6 महीने बाद दोबारा डायरेक्ट सेलर बनने के लिए आवेदन कर सकता है। लेकिन उसके आवेदन को स्वीकार करना या ना करने का अधिकार कंपनी के पास सुरक्षित है।

**25.2** कोई भी निष्कासित डायरेक्ट सेलर, निष्कासन की तिथि से न्यूनतम छह (6) माह की अवधि पूर्ण होने के उपरांत ही पुनः डायरेक्ट सेलर के रूप में आवेदन करने का पात्र होगा।

**25.3** पुनः आवेदन कंपनी द्वारा निर्धारित प्रक्रिया एवं प्रारूप के अनुसार लिखित रूप में प्रस्तुत किया जाएगा। आवेदक को यह लिखित घोषणा / आश्वासन देना अनिवार्य होगा कि वह भविष्य में कंपनी की सभी नीतियों, नियमों एवं आचार संहिता का पूर्णतः पालन करेगा।

**25.4** यदि निष्कासन का कारण किसी गंभीर कदाचार, धोखाधड़ी, वित्तीय अनियमितता, कंपनी की साख को क्षति पहुँचाने अथवा किसी वैधानिक उल्लंघन से संबंधित रहा हो, तो ऐसे मामलों में कंपनी पुनः आवेदन पर विचार करने के लिए बाध्य नहीं होगी व कंपनी का निर्णय सर्वोपरी होगा ।

**25.5** कंपनी का निर्णय अंतिम, बाध्यकारी एवं विवादरहित होगा, जिस पर किसी प्रकार का दावा, अपील या आपत्ति मान्य नहीं होगी। पुनः नियुक्ति के पश्चात यदि यह पाया जाता है कि आवेदक द्वारा पुनः नियमों का उल्लंघन किया गया है, तो कंपनी बिना पूर्व सूचना के सदस्यता समाप्त करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।

## **अनुच्छेद Section -26. डायरेक्ट सेलर और कंपनी के प्रति फ्रैंचाईजी की उत्पाद संबंधित भूमिकाएं और उत्तरदायित्व :-**

### **26.1 फ्रैंचाईजी की भूमिकाएं एवं उत्तरदायित्व-**

1. फ्रैंचाईजी जिले, राज्य एवं राष्ट्रीय स्तर पर लागू सभी कानूनों का पालन करेगी।
2. फ्रैंचाईजी के पास सभी फूड संबंधित प्रोडक्ट्स के लिए (सेल एवं परचेज के लिए) वैध फूड लाइसेंस होना अनिवार्य है। साथ ही फूड लाइसेंस को समय से अपग्रेड कराना भी जरूरी है।
3. फ्रैंचाईजी द्वारा ट्रेड लाइसेंस, जीएसटी रजिस्ट्रेशन (जो भी लागू हो)
4. फ्रैंचाईजी द्वारा एक फाइल बनाई जाएगी जिसमें उसे निम्नलिखित डॉक्यूमेंट्स रखने हैं...
  - फ्रैंचाईजी एग्रीमेंट कॉपी – स्पष्ट प्रिंट एवं स्कैन
  - जीएसटी रजिस्ट्रेशन सर्टिफिकेट, जैसा लागू हो।
  - जीएसटी यूजर आईडी एवं पासवर्ड (इसे गोपनीय रखें)
  - इनकम टैक्स रिटर्स एवं अन्य फाइनेंशियल रिकार्ड्स
  - रेंट एग्रीमेंट/परिसर को कब्जा पत्र (जो भी लागू हो)
  - फ्रैंचाईजी/फ्रैंचाईजी ऑनर को आधार कार्ड एवं पैन कार्ड
  - फूड लाइसेंस – वैलिड क्लासेस के साथ एवं समय पर अपग्रेड जरूर कराएं।
  - एग्री लाइसेंस – एग्री फ्रैंचाईजी के लिए
  - जगह के अनुसार पर्याप्त मात्रा में अग्निशमन यंत्र (फायर एक्स-टिंग-ग्विशर) को अग्निशमन यंत्र को उचित जगह पर लगाएं ताकि आपातकालीन में उपयोग में लाए जा सकें एवं आपातकालीन निकास द्वार को हमेशा साफ व सुरक्षित रखें।
  - दिशा-निर्देश बोर्ड
  - प्रोडक्ट डिस्प्ले रैक
  - उचित स्टोरेज सिस्टम (जैसे FIFO, खाद्य एवं गैर खाद्य प्रोडक्ट्स अलग-अलग रखना, उचित तापमान, साफ दीवार एवं फर्श एरिया आदि)
  - विधिवत मोहर लगी वजन मशीन
  - जीएसटी नंबर के साथ फ्रैंचाईजी फ्रंट डिस्पले बोर्ड
  - डायरेक्ट सेलर्स के लिए शिकायत एवं निवारण रजिस्टर
  - इन्वॉइस एवं ऑर्डर डिटेल्स

**26.2** अगर कोई फ्रैंचाइजी लागू कानूनों का अनुपालन न करने, गलत कार्यों एवं गतिविधियों से जुड़े होने, कंपनी एवं उनके मैनेजमेंट की मानहानि, गलत बिज़नेस प्रथाओं को जन्म देने आदि में अगर शामिल पाई जाती है तो उस फ्रैंचाइजी के विरुद्ध सख्त कार्यवाही की जाएगी। इसमें उस फ्रैंचाइजी को समाप्त, फ्रैंचाइजी पर जुर्माना लगाया जा सकता है।

**अनुच्छेद Section -27. डायरेक्ट सेलर और कंपनी के प्रति मिनि फ्रैंचाइजी की उत्पाद संबंधित भूमिकाएं और उत्तरदायित्व :-**

**27.1 मिनि फ्रैंचाइजी की भूमिकाएं एवं उत्तरदायित्व-**

1. मिनि फ्रैंचाइजी जिले, राज्य एवं राष्ट्रीय स्तर पर लागू सभी कानूनों का पालन करेगी।
2. मिनि फ्रैंचाइजी के पास सभी फूड संबंधित प्रोडक्ट्स के लिए (सेल एवं परचेज के लिए) वैध फूड लाइसेंस होना अनिवार्य है। साथ ही फूड लाइसेंस को समय से अपग्रेड कराना भी जरूरी है।
3. मिनि फ्रैंचाइजी द्वारा ट्रेड लाइसेंस, जीएसटी रजिस्ट्रेशन (जो भी लागू हो)
4. मिनि फ्रैंचाइजी द्वारा एक फाइल बनाई जाएगी जिसमें उसे निम्न डॉक्यूमेंट्स रखने हैं।
  - मिनि फ्रैंचाइजी एग्रीमेंट कॉपी – स्पष्ट एवं स्कैन कॉपी
  - इनकम टैक्स रिटर्न एवं अन्य फाइनेंशियल रिकार्ड्स
  - रैंक एग्रीमेंट/परिसर का कब्जा पत्र (जो भी लागू हो)
  - मिनि फ्रैंचाइजी / मिनि फ्रैंचाइजी ऑनर को पैन कार्ड एवं आधार कार्ड
  - फूड रजिस्ट्रेशन एवं लाइसेंस वैलिड क्लासेस के साथ एवं समय पर अपडेट जरूर कराएं।
  - जगह के अनुसार पर्याप्त मात्रा में अग्निशमन यंत्र (फायर एक्स-टिंग-क्विशर) को अग्निशमन यंत्र को उचित जगह पर लगाएं ताकि आपातकालीन में उपयोग में लाए जा सकें एवं आपातकालीन निकास द्वार को हमेशा साफ व सुरक्षित रखें।
  - दिशा-निर्देश बोर्ड व प्रोडक्ट डिस्प्ले रैक
  - उचित स्टोरेज सिस्टम (जैसे FIFO, खाद्य एवं गैर खाद्य प्रोडक्ट्स अलग-अलग रखना, उचित तापमान, साफ दीवार एवं फर्श एरिया आदि)
  - विधिवत मोहर लगी वजन मशीन
  - सही तरीके से प्रदर्शित मिनि फ्रैंचाइजीबोर्ड
  - डायरेक्ट सेलर्स के लिए शिकायत एवं निवारण रजिस्टर
  - इन्वॉइस/ऑर्डर विवरण

**27.2** अगर कोई मिनि फ्रैंचाइजी लागू कानूनों का अनुपालन न करने, गलत कार्यों एवं गतिविधियों से जुड़े होने, कंपनी एवं उनके मैनेजमेंट की मानहानि, गलत बिज़नेस प्रथाओं को जन्म देने आदि में अगर शामिल पाई जाती है तो उस मिनि फ्रैंचाइजी के विरुद्ध सख्त कार्यवाही की जाएगी। इसमें उस मिनि फ्रैंचाइजी को समाप्त, मिनि फ्रैंचाइजी पर जुर्माना लगाया जा सकता है।

**अनुच्छेद (Section) -28 मध्यस्थता (Arbitration)**

**28.1** अगर कंपनी और डायरेक्ट सेलर के बीच किसी भी तरह कोई विवाद होता है तो पहले दोनों पक्ष एक दुसरे के साथ पूरे विश्वास के साथ किसी समझौते या समाधान पर पहुंचने का खुद प्रयास करेंगे। अगर

दोनों पक्ष विवाद को स्वयं हल नहीं कर पाते हैं तो विवाद का हल किसी मध्यस्थ की मध्यस्थता द्वारा Arbitration and conciliation act 1896 के अनुसार निम्न शर्तों के साथ होगा।

- मध्यस्थता के लिए जगह नई दिल्ली होगी।
- सिर्फ एक मध्यस्थ (Arbitrator) होगा
- मध्यस्थ या तो आपसी सहमति से होगा या गैलवे ( लीडविजन ट्रेडिंग (इंडिया) प्रा.लि.) नियुक्त करेगी।