



**ПОЛІТИКА ЩОДО НЕПРИЙНЯТНОГО
СТРУКТУРУВАННЯ БІЗНЕСУ
(«НАГРОМАДЖЕННЯ»)**

ПОЛІТИКА ЩОДО НЕПРИЙНЯТНОГО СТРУКТУРУВАННЯ БІЗНЕСУ («НАГРОМАДЖЕННЯ»)

Компанія Amway переконана, що баланс між розбудовою бізнесу по вертикалі (вглиб) і по горизонталі (вшир) є запорукою довгострокового успіху та прибутковості будь-якого бізнесу Amway. Цю політику було розроблено, аби скерувати НПА на досягнення зазначеної вище мети і пояснити прийнятний шлях розбудови бізнесу вглиб.

ВСТУП

Починаючи з 1 вересня 2007 року всі європейські філії використовують перелічені нижче показники, щоб визначити, чи якась організація навчає своїх НПА/Привілейованих учасників або використовує сама неприйнятне структурування бізнесу (так зване «нагромадження»). Якщо у ході перевірки з'ясується, що якийсь НПА/Привілейований учасник чи група НПА/Привілейованих учасників залучена до неприйнятного структурування бізнесу, компанією буде вжито відповідних заходів з метою виправлення ситуації, що склалася. У рамках реалізації Програми моніторингу вищих рівнів кваліфікації компанія Amway щомісяця переглядатиме процес розбудови бізнесу, приділяючи особливу увагу структурі бізнесу та його прибутковості.

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

«Нагромадження» є неприйнятним методом розбудови бізнесу. Його визначають як стратегічне штучне структурування організації, за якого НПА/Привілейований учасник верхньої лінії залучає і вертикально розміщує в лінії спонсорської підтримки нових НПА/Привілейованих учасників незалежно від того, чи існують особисті стосунки між тими, кого спонсорує, і тими, хто спонсорує. Це метод ведення бізнесу, який утворює дисбаланс із переважанням розбудови організації вглиб, що шкодить прибутковості бізнесу.

ОЗНАКИ ПРИЙНЯТНОЇ РОЗБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВГЛИБ

Компанія Amway вважає, що прийнятна розбудова організації вглиб, яка здійснюється паралельно із розбудовою організації вшир та продажем продукції, є важливою умовою заснування й розвитку збалансованого успішного бізнесу. Прийнятна розбудова організації вглиб передбачає таке:

1. Будь-яка стратегія розбудови бізнесу, зокрема така як командний підхід, не є обов'язковою і не може представлятись як така.
2. Підтримка балансу між шириною і глибиною організації є дуже важливою, і саме цього слід навчати свою групу як основи прибутковості бізнесу.
3. Структура лінії спонсорської підтримки (ЛСП) не може бути перебудована/реорганізована шляхом використання Правил про перехід до іншої ЛСП з метою стратегічної перебудови організації вглиб.

4. Навчання НПА/Привілейованих учасників усього, що стосується продукції, є надзвичайно важливою і необхідною умовою для розбудови успішного бізнесу, в основі якого лежить баланс між продажем продукції та спонсоруванням нових НПА/Привілейованих учасників.
5. Важливо, щоб кожен НПА/Привілейований учасник мав особисті стосунки зі своїм спонсором, який би, у свою чергу, брав активну участь у спонсорській діяльності та проявляв готовність виконувати свої обов'язки спонсора.
6. Обов'язком кожного НПА/Привілейованого учасника є чітко інформувати і навчати кожного нового учасника бізнесу того, що в довгостроковій перспективі прибутковість цього бізнесу ґрунтується на продажі продукції та розбудові організації вшир.
7. НПА/Привілейованих учасників слід навчати того, що розбудова однієї парості вглиб не дозволить створити прибутковий бізнес.
8. Командний підхід до розбудови бізнесу не скасовує того факту, що для успіху та одержання прибутку потрібна важка праця, і обов'язок кожного окремого НПА/Привілейованого учасника – брати активну участь у розбудові цього бізнесу.
9. У ході навчання слід звертати увагу НПА/Привілейованих учасників на той факт, що відсилання потенційних учасників бізнесу до інших НПА/Привілейованих учасників може суттєво вплинути на можливість одержання кваліфікації, а також негативно позначитись на прибутковості цього бізнесу.

НЕПРИЙНЯТНІ МЕТОДИ, ПОВ'ЯЗАНІ

З «НАГРОМАДЖЕННЯМ»:

1. Заявника (особу, яка пише заяву на укладання договору з компанією) інструктують залишити певні графи у бланку порожніми, що згодом будуть заповнені НПА/Привілейованим учасником верхньої лінії.
2. Новий заявник не знає свого спонсора.
3. Нових заявників включають у лінію спонсорської підтримки незалежно від того, чи брав спонсор участь у залученні їх до бізнесу, чи знає він про те, кого спонсорує, і чи виконуватиме свої обов'язки спонсора.
4. Прямі чи опосередковані гарантії того, що нижня лінія швидко принесе результати.
5. Нерозуміння учасниками бізнесу ролі компанії та ролі організації, що надає підтримку.
6. Запити про перехід до іншої ЛСП або використання правил

про 6-місячну неактивність для реорганізації структури наявних бізнес-груп НПА/Привілейованого учасника з метою розбудови їх углиб для забезпечення більшого обсягу закупівель.

7. Твердження НПА, які використовують метод «нагромадження», про те, що вони уклали з компанією окрему угоду або одержали від неї дозвіл працювати за особливими правилами.
8. Зовсім не згадується або применшується значення того факту, що продаж продукції є невід'ємною скла-довою Плану з продажу та маркетингу і що в основі прибутковості бізнесу лежить баланс між продажем та спонсоруванням.
9. НПА/Привілейований учасник верхньої лінії утримує заяви нових учасників бізнесу на укладання договору з компанією Amway до кінця місяця з метою штучно контролювати обсяг закупівель для досягнення кваліфікації або одержання більшого доходу.
10. Парості йдуть на 25, 50 або навіть 100 позицій углиб і при цьому майже або й зовсім відсутній обсяг продажу, а організація не розвивається вшир.

РЕАКЦІЯ КОМПАНІЇ AMWAY НА НЕПРИЙНЯТНИЙ СПОСІБ РОЗБУДОВИ БІЗНЕСУ:

1. Компанія Amway переглядатиме Матеріали для тренінгів і навчання (МТН), аби пересвідчитись, що вони описують метод ведення цього бізнесу як збалансований.
2. Персонал компанії Amway реагуватиме на скарги людей, які повідомлятимуть про неприйнятний метод розбудови бізнесу.
3. Якщо НПА/Привілейований учасник представлятиме заяви нових учасників бізнесу на укладання договору з компанією у великій кількості й робитиме це наприкінці місяця, як із придбанням Другого стартового набору, так і без нього, компанія Amway зв'язуватиметься зі спонсорованими особами з метою перевірити, наскільки добре вони знають свого спонсора (наявність попередніх взаємин між спонсором і спонсорованими) та чи усвідомлює їхній спонсор свою відповідальність і зобов'язання відносно цих осіб відповідно до правил Amway.
4. Якщо парость розростається вглиб більше, ніж на 10 позицій, співробітники Amway передзвонуватимуть окремим особам з метою пересвідчитись в існуванні нормальних стосунків між спонсором та спонсорованими.
5. Досягнення тих, хто одержує кваліфікацію нижче 21% (незалежно від рівня кваліфікації), визнаватимуться лише в тому разі, якщо буде підтверджено, що вони одержують винагороду від Amway за особистий обсяг продажу.
6. Компанія Amway не прийматиме заяви на укладання договору, бланки яких вочевидь були заповнені двома чи більше особами.

7. Якщо якась особа надасть заяви на укладання договору з компанією у великій кількості наприкінці місяця, ці заяви можуть бути опрацьовані лише наступного місяця, оскільки компанія Amway спершу перевірятиме такі заяви на їх відповідність цій Політиці.

НЕВИКОНАННЯ ПОЛОЖЕНЬ ЦІЄЇ ПОЛІТИКИ

Ця Політика зі змінами набула чинності в Україні 1 лютого 2009 року.

Щоразу при виявленні одного чи більше згаданих показників неприйнятності структурування бізнесу компанія Amway негайно зв'язуватиметься з відповідною Платиновою організацією і починатиме внутрішнє розслідування ситуації, що може включати, проте не обмежуватись усіма переліченими вище заходами з метою з'ясувати, чи справді має місце таке структурування бізнесу, як нагромадження. Якщо в результаті внутрішнього розслідування підтвердиться факт існування нагромадження, компанія Amway вживе наведених нижче заходів:

Перший випадок: компанія Amway зв'яжеться з Платиновим НПА і Діамантовим НПА цієї лінії та поінформує їх про можливість покращити ситуацію в бізнес-групі цього Платинового НПА у термін, визначений компанією Amway.

Другий (повторний) випадок: якщо впродовж терміну, визначеного компанією Amway, у Платиновій бізнес-групі ситуація не покращиться, компанія Amway може не визнати нові рівні кваліфікації Платинового НПА, НПА з його бізнес-групи, а також кваліфікації його спонсорів. Не обмежуючись лише цим, компанія Amway може також відмовити всім зазначеним НПА в участі у Програмі стимулювання бізнесу та/або відмовити їм у запрошенні на Навчальний семінар для лідерів чи інший захід, спонсорований компанією Amway.

Третій випадок: компанія Amway вживе подальших санкцій аж до розірвання Договору з відповідним Платиновим НПА.

Примітка: Як і у всіх випадках вживання компанією Amway тих чи інших дисциплінарних заходів, НПА/Привілейований учасник може опротестувати дії Компанії і подати апеляцію згідно з процедурою розв'язання суперечок, описаною у Правилах ведення бізнесу Amway.