



Правила міжнародного спонсорвання

1 квітня 2015 року
Amway

AmwayTM

Правила міжнародного спонсорювання

Ці Правила застосовуються на всіх європейських ринках (Австрія, Бельгія, Болгарія, Велика Британія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Швейцарія, Швеція та Україна), де філії Amway використовують План Amway з продажу і маркетингу станом на 1 квітня 2015 року.

Amway залишає за собою право вносити зміни до цих Правил у будь-який час, як це описано у пункті 1.3 Правил ведення бізнесу Amway.

Незалежні підприємці Amway (НПА) можуть розвивати свій бізнес Amway за допомогою: (I) міжнародного спонсорювання інших НПА; або (II) заснування та міжнародного спонсорювання власних кількох міжнародних бізнесів, або бізнесів №2 (далі «Бізнес №2»).

Міжнародне спонсорювання інших НПА, або бізнесів №2, як і міжнародне залучення потенційних учасників бізнесу, керуються відповідними законами й регуляторними нормами, а також правилами, політиками і принципами ведення бізнесу Amway, які визначаються як Правила і Політики Amway, у тому числі конкретними Правилами, визначеними нижче.

I. Міжнародне спонсорювання потенційних НПА

Міжнародне спонсорювання має місце, коли НПА із наявним бізнесом Amway (Міжнародний спонсор) представляє бізнес Amway і згодом надає спонсорську підтримку потенційному НПА на іншому ринку (міжнародно спонсорованому НПА). Міжнародний спонсор дистанційно надаватиме підтримку міжнародно спонсорованому НПА, якому також буде надано спонсора на ринку, на якому міжнародно спонсорований НПА бажає розбудовувати свій бізнес Amway; це буде спонсор у країні реєстрації (Спонсор-опікун).

A. Міжнародний спонсор має первісні та постійні зобов'язання перед своїм міжнародно спонсорованим НПА.

1. Міжнародний спонсор має:

- a. Особисто знати та особисто познайомити з бізнесом міжнародно спонсорованого НПА таким чином, аби цей міжнародно спонсорований НПА визнавав даного НПА своїм Міжнародним спонсором на момент реєстрації та підписання договору з Amway;
- b. Знайти, прямо чи за посередництва Amway, Спонсора-опікуна, який би на місці надавав спонсорську підтримку міжнародно спонсорованому НПА;
- c. Підтримувати зв'язок із міжнародно спонсорованим НПА на регулярній основі, заохочувати міжнародно спонсорованого НПА розбудовувати свій бізнес у спосіб, відповідний для даного ринку та згідно з договірними зобов'язаннями місцевого НПА перед філією Amway; а також
- d. Підтримувати зв'язок і надавати підтримку Спонсору-опікуну, який у свою чергу надає постійну підтримку міжнародно спонсорованому НПА.

2. Міжнародний спонсор не має права:

- a. Втручатись у процес підтримки і навчання, які забезпечує Спонсор-опікун міжнародно спонсорованому НПА;
 - b. Провадити бізнес на іноземному ринку в масштабі, що виходить за межі, встановлені законом, а також Правилами і Політиками Amway.
 - c. Представляти потенційному НПА План Amway з продажу і маркетингу, призначений для іноземного ринку (це роль Спонсора-опікуна і/або місцевої філії компанії Amway).
3. Міжнародний спонсор має виконувати усі свої зобов'язання Міжнародного спонсора дистанційно, поза межами ринку, на якому займається бізнесом міжнародно спонсорований НПА. Міжнародний спонсор може приїжджати в іноземну країну з метою провадити діяльність лише в межах, дозволених відповідним законодавством.
- B. Спонсор-опікун має представити і роз'яснити План Amway з продажу і маркетингу міжнародно спонсорованому НПА та має постійне зобов'язання забезпечувати навчання, наставництво та мотивацію міжнародно спонсорованому НПА, як це передбачено Правилами і Політиками Amway, особливо розділом 5 Правил ведення бізнесу Amway.
- C. Міжнародно спонсорований НПА має, на момент підписання договору, вказати у своїй реєстраційній формі імена і номери НПА Міжнародного спонсора та Спонсора-опікуна, а також надати відповідні дані й підтвердити свого Міжнародного спонсора.
1. Коли потенційного НПА знайомить із бізнесом Amway спонсор, який живе у тій самій країні, не існує ніякого міжнародного спонсорювання і жоден Міжнародний спонсор не має бути вказаний у договорі Amway такого НПА.
 2. Міжнародно спонсорований НПА мусить вказувати Міжнародного спонсора лише в тому разі, коли ця людина особисто познайомила міжнародно спонсорованого НПА з бізнесом Amway.
 3. Після того, як договір міжнародно спонсорованого НПА було надіслано і прийнято Amway, будь-які зміни щодо Міжнародного спонсора, вказаного у його реєстраційній формі, можна вносити лише за згоди Amway.
- D. Засновуючи міжнародний зв'язок або зв'язки, важливо, аби Міжнародний спонсор усвідомлював, що Amway на власний розсуд може відмовитись визнавати і/або виплачувати компенсацію згідно з Планом Amway з продажу і маркетингу будь-якій структурі, яку Amway визначить як таку, що викривлює План.

II. Міжнародне спонсорювання бізнесу №2

Коли НПА засновує бізнес №2 на ринку, що не є ринком реєстрації його основного бізнесу №1, другий бізнес має одержувати міжнародну спонсорську підтримку від цього основного первісного бізнесу. Подальші бізнеси (третій, четвертий тощо) також мають бути міжнародно пов'язані з цим бізнесом №1 або іншим бізнесом цього НПА. На деяких ринках, на яких присутня Amway, закон дозволяє іноземцеві володіти та займатися бізнесом Amway, який вважається бізнесом №2 будь-якого іноземця, уже зареєстрованого як НПА на іншому ринку Amway. У такому разі цей НПА мусить надавати міжнародну спонсорську підтримку цьому бізнесу №2 та пов'язати його як такий зі своїм бізнесом №1.

- A. Для того щоб заснувати бізнес №2 на іншому ринку, НПА має на цей момент бути принаймні кваліфікованим Платиновим НПА на будь-якому ринку Amway та пройти спеціальну сертифікацію для заснування кількох бізнесів.

Винятком із вимоги щодо кваліфікації рівня Платинового НПА є наступне:

1. НПА, який мешкає за межами свого ринку реєстрації та може надати докази на користь того, що він проживає та має право володіти і займатися бізнесом Amway на цільовому іноземному ринку. Доказом права на проживання може бути, наприклад, копія паспорту, копія візи з правом на працевлаштування, дозвіл на роботу та інше. Для отримання більш детальної інформації, будь ласка зверніться до філії компанії на вашому ринку.
2. НПА, який має близького родича в країні, в якій планується заснування бізнесу №2 повинен надати філії компанії Amway на своєму початковому ринку прізвище, ім'я та по-батькові родича у письмовому вигляді, а також інформацію, що підтверджує наявність родинного зв'язку. Близькими родичами відповідно до цих Правил, вважається група людей, відносини яких регламентуються правилами та законами, а саме батьки, рідні брати чи сестри, діти, чоловік чи дружина, баба чи дід, онуки по крові, всиновлені чи народжені у шлюбі.

У випадку всиновлення враховуються тільки батьки, дід та баба усиновлювачі.

Проте таким НПА однаково необхідно пройти сертифікацію для заснування кількох бізнесів. Цей розділ не стосується НПА, які розбудовують свій бізнес Amway у Європі та хотіли б заснувати бізнес №2 на іншому європейському ринку.

- B. Засновуючи бізнес №2 в іноземній країні, НПА має вказати у реєстраційній формі один зі своїх наявних бізнесів як свого Міжнародного спонсора (Правило 4.32 Правил ведення бізнесу Amway).
- C. Перш ніж заснувати бізнес №2, іноземний НПА мусить також розуміти і дотримуватись як Правил і Політик Amway, так і місцевих законів і регуляторних норм. Зокрема, власники бізнесу №2 мають виконувати свої зобов'язання спонсорів на міжнародному ринку; вони мусять розбудовувати збалансовані бізнеси №2, у тому числі особисто забезпечувати навчання і підтримку НПА своїх нижніх ліній або, як альтернативу, організувати їх надання.
- D. Розбудовуючи бізнес №2, НПА залишаються відповідальними за виконання своїх зобов'язань згідно з Правилами і Політиками Amway на всіх ринках, на яких вони провадять свій бізнес.

III. Політика міжнародного залучення НПА

Реєструючись в Amway, НПА самостійно приймають рішення вказати спонсора і/або Міжнародного спонсора, і від них не вимагається приєднуватись до однієї і тієї ж самої лінії спонсорської підтримки на всіх ринках. Однак залучення наявних НПА (як і потенційних НПА) регулюється Правилами і Політиками Amway, неналежне залучення підлягає коригувальним діям з боку Amway.

- A. Коли НПА намагаються надавати міжнародну спонсорську підтримку іншим НПА, яких вони особисто знають, або розбудовувати власний бізнес №2, вони можуть налагоджувати контакт лише з особисто спонсорованими НПА. Залучення будь-яких інших наявних НПА з нижніх ліній як власних особисто спонсорованих НПА, так і НПА з іншої ЛСП, є порушенням Правил і Політик Amway.
- B. Можуть застосовуватись і більш обмежувальні Правила і Політики Amway. Наприклад, на деяких ринках НПА, які розбудовують бізнеси №2, не мають права залучати жодного НПА, у тому числі особисто спонсорованих НПА. Обов'язком кожного НПА є консультиватись із місцевою філією Amway щодо локальних Правил і Політик компанії.

IV. Невідповідність

Компанія Amway розслідуватиме обставини або скарги, що свідчитимуть про імовірне порушення цих Правил згідно з розділами 11 та 12 Правил ведення бізнесу Amway.

На додаток до коригувальних дій, до яких може вдатися компанія згідно з розділом 12 Правил ведення бізнесу Amway, Amway має право вжити таких заходів:

У разі, коли бізнес №2 було засновано без дотримання вимог, визначених у наведеному вище Правилі II, такий бізнес №2 може бути припинений компанією Amway ретроспективно.