



Правила международного спонсирования

1 апреля 2015 года
Amway

AmwayTM

Правила международного спонсирования

Эти Правила действуют на всех европейских рынках (Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Латвия, Литва, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Турция, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония и Украина), где филиалы Amway используют План Amway по продажам и маркетингу по состоянию на 1 апреля 2015 года.

Amway оставляет за собой право вносить изменения в данные Правила в любое время, как это описано в пункте 1.3 Правил ведения бизнеса Amway.

Независимые предприниматели Amway (НПА) могут развивать свои бизнесы Amway посредством: (I) международного спонсирования других НПА; или (II) основания и международного спонсирования собственных нескольких международных бизнесов или бизнесов №2 («Бизнес №2»).

Международное спонсирование других НПА или бизнесов №2, как и международное привлечения потенциальных участников бизнеса, руководствуются соответствующими законами и регуляторными нормами, а также правилами, политиками и принципами коммерческой деятельности Amway, которые определяются время от времени (Правила и Политики Amway), в том числе конкретными Правилами, изложенными ниже.

I. Международное спонсирование потенциальных НПА

Международное спонсирование имеет место, когда НПА с существующим бизнесом Amway (Международный спонсор) представляет бизнес Amway и впоследствии оказывает спонсорскую поддержку потенциальному НПА на другом рынке (международно спонсируемому НПА). Международный спонсор будет дистанционно оказывать поддержку международно спонсируемому НПА, которому также будет предоставлен спонсор на рынке, на котором международно спонсируемый НПА захочет развивать свой бизнес Amway; это будет спонсор в стране регистрации (Спонсор-опекун).

A. Международный спонсор имеет первичные и постоянные обязательства перед своим международно спонсируемым НПА.

1. Международный спонсор должен:

- a. Лично знать и лично познакомиться с бизнесом международно спонсируемого НПА таким образом, чтобы этот международно спонсируемый НПА признавал данного НПА своим Международным спонсором на момент регистрации и подписания договора с Amway;
- b. Найти, прямо или при посредничестве Amway, Спонсора-опекуна, который бы на месте оказывал спонсорскую поддержку международно спонсируемому НПА;
- c. Поддерживать связь с международно спонсируемым НПА на регулярной основе, поощрять международно спонсируемого НПА развивать свой бизнес соответствующим для данного рынка образом и согласно договорным обязательствам местного НПА перед филиалом Amway; а также

- d. Поддерживать связь и оказывать поддержку Спонсору-опекуну, который в свою очередь оказывает постоянную поддержку международно спонсируемому НПА.
 - 2. Международный спонсор не имеет права:
 - a. Вмешиваться в процесс мотивации и обучения, который обеспечивает Спонсор-опекун международно спонсируемому НПА;
 - b. Заниматься бизнесом на зарубежном рынке в масштабе, выходящем за пределы, установленные законом, а также Правилами и Политиками Amway.
 - c. Представлять потенциальному НПА План Amway по продажам и маркетингу, предназначенный для зарубежного рынка (это роль Спонсора-опекунa и/или местного представительства Amway).
 - 3. Международный спонсор должен выполнять все свои обязательства Международного спонсора дистанционно, за пределами рынка, на котором занимается бизнесом международно спонсируемый НПА. Международный спонсор может приезжать в зарубежную страну с целью осуществлять деятельность только в пределах, разрешенных соответствующим законодательством.
- V. Спонсор-опекун должен представить и разъяснить План Amway по продажам и маркетингу международно спонсируемому НПА и несет постоянную ответственность за обеспечение обучения, наставничества и мотивации международно спонсируемому НПА, как это предусмотрено Правилами и Политиками Amway, особенно разделом 5 Правил ведения бизнеса Amway.
- C. Международно спонсируемый НПА должен, на момент подписания договора, указать в своем договоре имена и номера НПА Международного спонсора и Спонсора-опекунa, а также предоставить соответствующие данные и подтвердить своего Международного спонсора.
- 1. Когда потенциального НПА знакомит с бизнесом Amway спонсор, проживающий в той же стране, не существует никакого международного спонсирования и никакой Международный спонсор не должен быть указан в договоре Amway такого НПА.
 - 2. Международно спонсируемый НПА должен указывать Международного спонсора только в том случае, когда этот человек лично познакомил международно спонсируемого НПА с бизнесом Amway.
 - 3. После того как регистрационная форма международно спонсируемого НПА была отправлена и принята Amway, любые изменения касательно Международного спонсора, указанного в его регистрационной форме, можно вносить только с согласия Amway.
- D. Основывая международную связь или связи, важно, чтобы Международный спонсор осознавал, что Amway по своему усмотрению может отказаться признавать и/или выплачивать компенсацию согласно Плану Amway по продажам и маркетингу любой структуре, которую Amway определит как искажающую План.

II. Международное спонсирование бизнеса №2

Когда НПА основывает бизнес №2 на рынке, не являющемся рынком регистрации его основного бизнеса №1, второй бизнес должен получать международную спонсорскую поддержку от этого основного первоначального бизнеса. Дальнейшие бизнесы (третий, четвертый и т.д.) также должны быть международно связаны с этим бизнесом №1 или другим бизнесом данного НПА. На некоторых рынках, на которых присутствует Amway, закон позволяет иностранцу владеть и заниматься бизнесом Amway, который считается бизнесом №2 любого иностранца, уже зарегистрированного в качестве НПА на другом рынке Amway. В таком случае этот НПА должен предоставлять международную спонсорскую поддержку этому бизнесу №2 и связать его как таковой со своим бизнесом №1.

- A. Для того чтобы основать бизнес №2 на другом рынке, НПА должен на данный момент быть по крайней мере квалифицированным Платиновым НПА на любом рынке Amway и пройти специальную сертификацию для основания нескольких бизнесов.
Исключения из требования касательно уровня квалификации Платинового НПА:

1. НПА, живущий за пределами своего рынка регистрации, и такой НПА может предоставить доказательства в пользу того, что он проживает и имеет право владеть и заниматься бизнесом Amway на целевом зарубежном рынке. Подтверждением права на жительство может быть копия паспорта, копия визы с правом на трудоустройство, разрешение на работу и т.д. Для получения более детальной информации обратитесь в представительство компании на вашем рынке.
2. НПА, который имеет близких родственников в стране, в которой планируется основать бизнес №2, должен предоставить филиалу компании Amway на своем изначальном рынке фамилию, имя и отчество родственника в письменном виде, а также информацию, подтверждающую наличие родственных связей. Близкими родственниками, согласно данным Правилам, является группа людей, отношения которых регламентируются правилами и законами, и в данную группу входят родители, родные братья и сестры, муж и жена, бабушка и дедушка, внуки по крови, усыновленные, а также рожденные в браке.

В случае усыновления, только родители/бабушка и дедушка усыновители учитываются.

Однако таким НПА все равно необходимо пройти сертификацию для основания нескольких бизнесов. Этот раздел не касается НПА, которые развивают свой бизнес Amway в Европе и хотели бы основать бизнес №2 на другом европейском рынке.

- B. Основывая бизнес №2 в зарубежной стране, НПА должен указать в регистрационной форме один из своих имеющихся бизнесов как своего Международного спонсора (Правило 4.32 Правил ведения бизнеса Amway)
- C. Прежде чем основать бизнес №2, иностранный НПА должен понимать и соблюдать как Правила и Политики Amway, так и местные законы и регуляторные нормы. В частности, владельцы бизнеса №2 должны выполнять свои обязательства спонсоров на

международном рынке; они должны развивать сбалансированные бизнесы №2, в том числе лично обеспечивать обучение и поддержку своим НПА нижних линий или, как альтернативу, организовать их предоставление.

- D. Развивая бизнес №2, НПА остаются ответственными за выполнение своих обязательств в соответствии с Правилами и Политиками Amway на всех рынках, на которых они строят свой бизнес.

III. Политика международного привлечения НПА

Регистрируясь в Amway, НПА самостоятельно принимают решение указать спонсора и/или Международного спонсора, и от них не требуется присоединяться к одной и той же линии спонсорской поддержки на всех рынках. Однако привлечение существующих НПА (как и потенциальных НПА) должно руководствоваться Правилами и Политиками Amway, и неправильное привлечение подлежит корректирующим действиям со стороны Amway.

- A. Когда НПА пытаются оказывать международную спонсорскую поддержку другим НПА, которых они лично знают, или развивать собственный бизнес №2, они могут налаживать связи только с лично спонсируемыми НПА. Привлечение любых других существующих НПА из нижних линий как собственных лично спонсируемых НПА, так и НПА из другой ЛСП, является нарушением Правил и Политик Amway.
- B. Могут применяться и более ограничительные Правила и Политики Amway. Например, на некоторых рынках НПА, развивающие бизнес №2, не имеют права привлекать *ни одного* НПА, в том числе лично спонсируемых НПА. Обязанностью каждого НПА является консультироваться с местным филиалом Amway относительно локальных Правил и Политик компании.

IV. Несоответствие

Компания Amway будет расследовать обстоятельства или жалобы, свидетельствующие о вероятном нарушении этих Правил согласно разделам 11 и 12 Правил ведения бизнеса Amway.

В дополнение к корректирующим действиям, к которым может прибегнуть компания согласно разделу 12 Правил ведения бизнеса Amway, Amway вправе принять следующие меры:

В случае, если бизнес №2 был основан без соблюдения требований, описанных в приведенном выше Правиле II, такой бизнес №2 может быть прекращен компанией Amway ретроспективно.