



ЄВРОПЕЙСЬКА ПОЛІТИКА ЩОДО ХОРОШОЇ РЕПУТАЦІЇ

ВЕРЕСЕНЬ 2018

ЄВРОПЕЙСЬКА ПОЛІТИКА ЩОДО ХОРОШОЇ РЕПУТАЦІЇ

Ця Політика застосовується на всіх ринках Європи, на яких філії Amway використовують план Amway з продажу та маркетингу, з 1 вересня 2018 року. **Вона доповнює, однак не замінює Правила ведення бізнесу Amway або інші Політики компанії Amway та договірні положення між НПА та компанією Amway, які пов'язані з предметом цієї Політики.** Компанія Amway залишає за собою право вносити зміни до цієї Політики в будь-який момент відповідно до пункту 1.3 Правил ведення бізнесу Amway.

Незалежні Підприємці Amway можуть здобувати визнання та отримувати винагороду від компанії Amway різними способами. План Amway з продажу та маркетингу надає можливість НПА отримувати щомісячні та річні винагороди. НПА також можуть претендувати на Програму Стимулювання Бізнесу (ПСБ), Програму винагороди засновників бізнесу за досягнення (FAA) та нематеріальні винагороди, такі як мотивуючі заходи, які є дискреційними перевагами, що не включені до основного компенсаційного плану для НПА. (Для більш докладної інформації про ці програми, будь-ласка, завітайте на www.amway.ua)

Усі винагороди за досягнення підлягають перевірці та затвердженню з боку Amway, оскільки НПА повинні завжди дотримуватися умов Договору з Amway, Плану Amway з продажу та маркетингу, Правил ведення бізнесу Amway, Політик та стандартів компанії.

■ ХОРОША РЕПУТАЦІЯ

Щоб мати право на дискреційні переваги, такі як ПСБ, FAA та мотиваційні заходи, НПА повинні мати Хорошу Репутацію. Хороша Репутація підтверджує прихильність НПА до цінностей Amway, відображених у Правилах ведення бізнесу та Політиках компанії. НПА з хорошою репутацією співпрацюють з Amway задля зміцнення бізнесу та не повинні здійснювати будь-яку діяльність, яка ставить під загрозу бізнес Amway та/або дискредитує компанію Amway.

1. НПА/Привілейовані учасники з Хорошою Репутацією:

- ◆ Якщо вони дотримуються Правил ведення бізнесу Amway та Політик компанії Amway, відповідних законів та правил на будь-якому ринку, де вони присутні.
- ◆ Якщо вони не захищають та не підтримують поведінку інших НПА/Привілейованих учасників, які не відповідають цим критеріям.
- ◆ Доти, поки вони не порушили умови Договору, а відповідні санкції не були застосовані.
- ◆ Доти, поки їх поведінка не впливає негативно на репутацію компанії Amway, пов'язаних з нею бізнесами, або на НПА/Привілейованих учасників, пов'язаних з Amway та її відповідними організаціями.

- ◆ До того моменту, коли стане відомо, що НПА знав про можливі порушення правил у своїй структурі та не зміг урегулювати їх, або, якщо така діяльність продовжувалась, не проінформував компанію Amway.
2. НПА/Привілейований учасник, чий бізнес був анульований внаслідок порушення умов Договору на одному ринку, як мінімум втратить статус НПА/Привілейованого учасника з Хорошою Репутацією на всіх інших ринках, де він має бізнес Amway.
 3. Статус НПА, який має міжнародні бізнеси, і який на одному ринку втратив статус НПА з Хорошою Репутацією без санкції анулювання бізнесу, буде перевірено на предмет Хорошої Репутації на всіх інших ринках.
 4. Статус НПА з Хорошою Репутацією може бути відновлений на розсуд Amway або доки санкції за порушення правил не будуть переглянуті.