




Amway



ЕВРОПЕЙСКАЯ ПОЛИТИКА
ХОРОШЕЙ РЕПУТАЦИИ

СЕНТЯБРЬ 2018

ЕВРОПЕЙСКАЯ ПОЛИТИКА ХОРОШЕЙ РЕПУТАЦИИ

Эта Политика применяется на всех рынках Европы, на которых филиалы Amway используют план Amway по продажам и маркетингу, с 1 сентября 2018 года. Она дополняет, но не заменяет Правила ведения бизнеса Amway или другие Политики Amway и договорные положения между НПА и Amway, связанные с предметом этой Политики. Компания Amway оставляет за собой право вносить изменения в эту Политику в любое время согласно пункту 1.3 Правил ведения бизнеса Amway.

Независимые Предприниматели Amway могут получать признания и вознаграждения от компании Amway различными способами. План Amway по продажам и маркетингу предоставляет возможность НПА получать ежемесячные и годовые вознаграждения. НПА также могут претендовать на Программу Стимулирование Бизнеса (ПСБ), Программу вознаграждения основателей бизнеса за достижения (ФАА) и нематериальные вознаграждения, такие как мотивационные мероприятия, которые являются дискреционными преимуществами, которые не включены в основной компенсационный план для НПА. (Для более подробной информации об этих программах, пожалуйста, посетите www.amway.ua)

Все вознаграждения за достижения подлежат проверке и утверждению со стороны Amway, поскольку НПА должны всегда соблюдать условия Договора, Плана Amway по продажам и маркетингу, Правила ведения бизнеса Amway, Политик и стандартов компании.

■ ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ

Чтобы иметь право на дискреционные преимущества, такие как ПСБ, ФАА и мотивационные мероприятия, НПА должны иметь Хорошую Репутацию. Хорошая репутация подтверждает приверженность НПА к ценностям Amway, отражённых в Правилах ведения бизнеса и Политиках компании. НПА с Хорошей Репутацией сотрудничают с Amway для укрепления бизнеса и не должны осуществлять какую-либо деятельность, которая ставит под угрозу бизнес Amway и/или дискредитирует компанию Amway.

1. НПА/Привилегированные участники с Хорошей Репутацией:

- ◆ Если они придерживаются Правил ведения бизнеса Amway и Политик компании Amway, соответствующих законов и правил на любом рынке, где они присутствуют.
- ◆ Если они не защищают и не поддерживают поведение других НПА/Привилегированных участников, которые не соответствуют этим критериям.
- ◆ До момента, пока они не нарушили условия Договора, а соответствующие санкции не были применены.
- ◆ До момента, пока их поведение не влияет негативно на репутацию компании Amway, связанных с ней бизнесами, или на НПА/Привилегированных участников, связанных с Amway и её соответствующими организациями.

- ◆ До момента, пока станет известно, что НПА знал о возможных нарушениях правил в своей структуре и не смог их урегулировать, или, если такая деятельность продолжалась, не проинформировал компанию Amway.
2. НПА/Привилегированный участник, чей бизнес был аннулирован вследствие нарушения условий Договора на одном рынке, как минимум лишится статуса НПА/Привилегированного участника с Хорошей Репутацией на всех других рынках, где у него есть бизнес Amway.
 3. Статус НПА, у которого есть международные бизнесы, и который на одном рынке лишился статуса НПА с Хорошей Репутацией без санкции аннулирования бизнеса, будет проверен на предмет Хорошей Репутации на всех других рынках.
 4. Статус НПА/Привилегированного участника с Хорошей Репутацией может быть восстановлен по усмотрению Amway или пока санкции за нарушения правил не будут пересмотрены.