



Amway



ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА АМВАЙ
окончательная редакция, январь 2019 года

Содержание:

■ РАЗДЕЛ 1: ВВЕДЕНИЕ	3
■ РАЗДЕЛ 2: СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ	4
■ РАЗДЕЛ 3: ПОЛУЧЕНИЕ СТАТУСА НПА/ ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА	7
■ РАЗДЕЛ 4: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЯЗАННОСТИ НПА/ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА	10
■ РАЗДЕЛ 5: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ НПА/ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА КАК СПОНСОРА	15
■ РАЗДЕЛ 6: СОХРАНЕНИЕ ЛИНИИ СПОНСОРСКОЙ ПОДДЕРЖКИ	17
■ РАЗДЕЛ 7: УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ БИЗНЕСА (УМБ)	22
■ РАЗДЕЛ 8: ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ АМВАУ И ПЛАНА АМВАУ ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ	23
■ РАЗДЕЛ 9: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ АМВАУ - ТОРГОВЫЕ МАРКИ, ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ И ПРОИЗВЕДЕНИЯ, ЗАЩИЩЕННЫЕ АВТОРСКИМ ПРАВОМ	24
■ РАЗДЕЛ 10: СМЕРТЬ НПА/ ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА И НАСЛЕДОВАНИЕ НЕЗАВИСИМОГО БИЗНЕСА АМВАУ	25
■ РАЗДЕЛ 11: НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРА: ПРОЦЕДУРЫ, САНКЦИИ	25
■ РАЗДЕЛ 12: ВЫПОЛНЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ	26
■ РАЗДЕЛ 13 ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО	27
■ РАЗДЕЛ 14 ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО	27
■ РАЗДЕЛ 15: РАСПОРЯЖЕНИЕ АННУЛИРОВАННЫМ ИЛИ НЕВОЗОБНОВЛЕННЫМ ДОГОВОРОМ НПА/ ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА	27
■ РАЗДЕЛ 16: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АПЕЛЛЯЦИОННЫЙ КОМИТЕТ	28

Правила ведения бизнеса Amway

РАЗДЕЛ 1: ВВЕДЕНИЕ

Компания Amway и Независимые предприниматели Amway/Привилегированные участники имеют обязывающие договорные отношения.

1.1 Договор: Правила ведения бизнеса Amway устанавливают условия ведения бизнеса Amway и определяют права, обязанности и ответственность каждого Независимого предпринимателя Amway (далее – «НПА») и Привилегированного участника Amway (далее – «Привилегированный участник»). Они разработаны для защиты выгод, доступных всем НПА/Привилегированным участникам, а так же компании Amway. Вместе с другими дополнительными Политиками Amway они составляют неотъемлемую часть Договора НПА/Привилегированного участника и включены путем непосредственной ссылки в документ, который заявитель подписывает и подает в компанию Amway, чтобы получить статус Независимого предпринимателя Amway/Привилегированного участника.

1.2 Все Независимые предприниматели Amway/Привилегированные участники обязуются вести свой бизнес честно и добросовестно и в полном соответствии с условиями Договора НПА/Привилегированного участника.

1.2.1 Условия Договора Независимого Предпринимателя Amway: Согласно условиям Договора НПА, Независимые предприниматели Amway имеют право покупать и перепродавать продукцию и услуги Amway, а также оказывать спонсорскую поддержку другим НПА/Привилегированным участникам. Согласно условиям Договора НПА они занимают свое место в Линии спонсорской поддержки и имеют право получать выгоды от развития линии спонсорской поддержки и возможность получать денежные выплаты и иные вознаграждения в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу, а также получать признание и квалификации, награды и вознаграждения при выполнении всех условий и требований Договора НПА в том числе Правил ведения бизнеса Amway, Политик и Стандартов Amway.

1.2.2 Условия договора Привилегированного участника: Привилегированные участники имеют право оказывать спонсорскую поддержку другим НПА/Привилегированным участникам и покупать продукцию Amway для личного пользования, а также участвовать в программе скидок. Однако

Привилегированные участники не имеют права перепродавать продукцию и услуги Amway.

1.3 Внесение изменений: Компания Amway оставляет за собой право время от времени частично вносить изменения или полностью изменять Правила ведения бизнеса, Политики и Стандарты Amway и другие условия и положения Договора НПА/Привилегированного участника. Изменения в Правила ведения бизнеса, Политики и Стандарты Amway и План Amway по продажам и маркетингу будут представлены на рассмотрение Европейского консультационного совета (ЕКС) и уполномоченных представителей европейских ЛСП для оценки, прежде чем новые Правила ведения бизнеса Amway или Политики и Стандарты Amway будут обнародованы в официальной литературе Amway, на официальном веб-сайте Amway или иным способом, разрешенным действующим законодательством. Все изменения вступают в силу с момента их опубликования или как это определено в соответствующем сообщении.

1.4 Автономность положений Договора: Признание какого-либо положения или подпункта Правил ведения бизнеса недействительным решением суда или иным уполномоченным органом не влияет на действие остальных положений Правил ведения бизнеса, Политик и Стандартов Amway.

1.5 Ни одно из приведенных положений не противоречит правам НПА/Привилегированных участников, защищенных украинским законодательством, которые остаются неизблемыми и действующими для всех НПА/Привилегированных участников.

Пожалуйста, примите во внимание:

Регионы стран ОЛСП/ЕЛСП считаются **единым** рынком Amway относительно следующих Правил ведения бизнеса:

Правило 3.2 (Муж и жена в статусе НПА/Привилегированного участника)

Правило 3.3 (Требования относительно получения статуса НПА/Привилегированного участника)

Правило 6.4 (Повторная регистрация при поддержке нового спонсора)

Правило 6.6 (Продажа бизнеса Amway)

Правило 6.7 (Слияние и объединение бизнеса Amway)

Правило 6.8 (Правило владения одним бизнесом Amway)

Авторизованный Поставщик: означает любого поставщика, утвержденного компанией Amway, который имеет право обеспечивать НПА Учебными материалами для бизнеса (далее – УМБ) или использовать таковые с потенциальными НПА в соответствии с Программой «ACCREDITATION PLUS™». Согласно договору между компанией Amway и Авторизованным Поставщиком, Авторизованный Поставщик имеет право использовать, продавать, рекламировать и распространять УМБ.

Бизнес Amway: бизнес, который определяется номером НПА/Привилегированного участника и Договором НПА/Привилегированного участника.

Бизнес-группа: все НПА/Привилегированные участники низшего уровня в группе НПА/Привилегированного участника, но без Платиновых НПА и НПА/Привилегированных участников, получающих спонсорскую поддержку от Платиновых НПА нижнего уровня.

Бизнес-возможность Amway: продукция, маркетинг, поддержка и система выплаты вознаграждений, предлагаемые компанией Amway согласно Договору НПА/Привилегированного участника.

Ветвь: все НПА/Привилегированные участники, получающие от определенного НПА/Привилегированного участника личную спонсорскую поддержку, а также все НПА/Привилегированные участники нижнего уровня относительно спонсируемых НПА/Привилегированных участников.

Вознаграждение: это денежная выплата, которую компания Amway выплачивает НПА согласно Плану Amway по продажам и маркетингу, рассчитываемая на основании объема продаж продукции Amway Независимым предпринимателем Amway и его бизнес-группой.

Вознаграждение за достижения: это ежемесячное вознаграждение, которое получает НПА, достигший определенного уровня группового объема продаж согласно таблице начисления процентов вознаграждения.

Вознаграждение за международное лидерство: ежемесячное вознаграждение, выплачиваемое международному спонсору за оказание спонсорской поддержки квалифицированным НПА на другом рынке согласно Плану Amway по продажам и маркетингу.

Второй бизнес: бизнес лица, получающего международную спонсорскую поддержку со стороны его бизнеса Amway, зарегистрированного на другом рынке Amway, или иной бизнес, полученный в рамках того же рынка корпорации Amway.

Договор НПА/Привилегированного участника: регистрационная форма НПА/Привилегированного участника и все инкорпорированные в нее путем ссылки документы, формулирующие положения договора между НПА/Привилегированным участником и Amway.

Европейская Экономическая Зона (ЕЭЗ) (в контексте данных Правил) означает следующие страны: Австрия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Германия, Голландия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Лихтенштейн, Люксембург, Мальта, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Финляндия, Франция, Хорватия, Республика Чехия, Швейцария, Эстония, Швейцария.

Заявление НПА/Привилегированного участника: форма, которая должна быть подписана потенциальным НПА/Привилегированным участником и предоставлена в компанию Amway как намерение для заключения договора НПА/Привилегированного участника. Договор НПА/Привилегированного участника считается заключенным после принятия заявления компанией Amway.

Информация о ЛСП: включает всю информацию, которая раскрывает или связана частично или полностью с Линией спонсорской поддержки, в частности, но не ограничиваясь этим, номера договоров НПА и другие данные НПА, которые характеризуют их бизнес, личную контактную информацию НПА, информацию о показателях развития бизнеса НПА и всю информацию, которую можно получить о системе организации спонсирования в ее бывшей, нынешней и будущей формах.

Календарный день: если не определено другое, «день» определяется как «календарный день» в понимании всех дней недели, включая субботу и воскресенье, в том числе выходные и праздничные дни.

Квалификационный год: период с 1 сентября одного года до 31 августа следующего года.

Квалификация: определенный уровень достижений, обеспечивающий получение соответствующих наград, признания, вознаграждений и других видов поощрения согласно Плану Amway по продажам и маркетингу.

Квалифицированная ветвь: ветвь, в которой по меньшей мере один НПА нижнего уровня достиг уровня максимального вознаграждения за достижения.

Компания Amway – филиал Amway в той стране, где НПА/Привилегированный участник строит свой бизнес Amway - ООО «Эмвей Украина» (юридический адрес: ул. Казимира Малевича 87, Киев, 03150, Украина) или все либо некоторые филиалы Amway в зависимости от контекста.

Корпорация Amway: корпорация Amway или любая материнская или дочерняя компания, или филиал в зависимости от контекста.

Лидер бизнес-группы: НПА, квалифицированный на уровень 21%, или НПА, имеющий в своей бизнес-группе лиц, квалифицированных на уровень 21%.

Линия спонсорской поддержки: все НПА/Привилегированные участники в порядке возрастания относительно определенного НПА/Привилегированного участника, его спонсора, спонсора его спонсора и т. д. вплоть до корпорации Amway.

Лично спонсируемый НПА/Привилегированный участник: НПА/Привилегированный участник первой линии, который присоединился к бизнесу Amway при непосредственной спонсорской поддержке другого НПА/Привилегированного участника («первая линия»).

Муж и жена: рассматриваются как эквивалент зарегистрированного семейного союза двух лиц (либо другой термин, предусмотренный текущим законодательством), тогда как «женатый/замужняя» и «супруг/супруга» означает участника такого зарегистрированного семейного союза (либо другой термин, предусмотренный текущим законодательством).

НПА: Независимый предприниматель Amway. Физическое или юридическое лицо, регистрационная форма которого была принята компанией Amway. НПА является независимой договорной стороной, НПА не является торговым представителем, агентом или брокером. НПА осуществляет закупку и продажу товаров Amway, а также предоставление услуг Amway

от своего имени и за свой счет. Определенные НПА могут иметь другие квалификационные названия, такие как «Платиновые», «Изумрудные», «Бриллиантовые» и т.д. в соответствии с квалификацией, предоставленной им компанией Amway, и согласно условиям, определенным в Плане Amway по продажам и маркетингу и в другой официальной литературе Amway.

НПА/Привилегированный участник с хорошей репутацией: чтобы иметь право получать вознаграждения по программам ПСБ и FAA или участвовать в поощрительных поездках, НПА должен последовательно демонстрировать хорошую репутацию, как это определено в Европейской политике относительно хорошей репутации.

НПА/Привилегированный участник нижнего уровня: НПА/Привилегированный участник, получающий от определенного НПА/Привилегированного участника спонсорскую поддержку.

Объем продаж: количество баллов PV или BV в зависимости от контекста; количественные единицы, которые компания Amway присваивает каждому продукту для определения уровней признания и начисления вознаграждений для НПА или скидок для Привилегированных участников.

Официальная литература Amway: информационные журналы, буклеты, рекламные проспекты (флаеры) о продукции, а также этикетки и другие печатные и аудиовизуальные материалы, изготовленные компанией Amway или для компании Amway, которые можно приобрести в компании Amway.

Официальный веб-сайт Amway и страницы на сайтах социальных медиа: любой веб-сайт, обслуживаемый и поддерживаемый компанией Amway или наполнение которого принадлежит корпорации Amway и содержит информацию об Amway, о предлагаемой компанией бизнес-возможности, продукции и услугах, например, www.amway.com, www.nutrilite.com, www.artistry.com и официальные страницы Amway на сайтах социальных медиа.

План Amway по продажам и маркетингу («План Amway»): система, используемая для вычисления суммы вознаграждения и признания НПА за оказанные услуги на основании продажи товаров согласно официальной литературе Amway.

Платиновый НПА: НПА, достигший Платинового уровня признания в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу.

Политики Amway: правила, положения и политики, определенные в официальной литературе компании Amway, в том числе в Правилах ведения бизнеса Amway и других Политиках Amway, которые компания может вводить время от времени и которые включены в Договор НПА/Привилегированного участника путем ссылки.

Потенциальный НПА/Привилегированный участник: лицо, которое потенциально может стать НПА/Привилегированным участником.

Премиальный объем продаж: суммированный объем продаж всех неквалифицированных Независимых предпринимателей Amway и Привилегированных участников в группе.

Привилегированный участник: лицо, имеющее право оказывать спонсорскую поддержку как Независимым предпринимателям Amway, так и другим Привилегированным участникам. Может покупать продукцию Amway по цене НПА только для личного пользования.

Продукция Amway: все товары, которые компания Amway предоставляет в распоряжение Независимых предпринимателей Amway для продажи и маркетинга.

Розничный клиент/потребитель – лицо, которому НПА продает продукцию Amway, однако не НПА/Привилегированный участник или муж/жена НПА/Привилегированного участника.

Спонсор – НПА/Привилегированный участник, представивший возможности бизнеса Amway потенциальному НПА/Привилегированному участнику, чей договор НПА/Привилегированного участника был принят компанией Amway.

Новый НПА/Привилегированный участник получает поддержку от своего спонсора. Возможны три вида взаимоотношений между НПА/Привилегированным участником и его спонсором:

- личный спонсор – НПА/Привилегированный участник, представляющий потенциальному НПА/Привилегированному участнику возможности бизнеса Amway;
- международный спонсор – НПА/Привилегированный участник, представивший возможности бизнеса Amway другому НПА/Привилегированному участнику, который регистрируется на другом рынке корпорации Amway;
- спонсор-опекун – НПА/Привилегированный участник в рамках филиала, который обязан

осуществлять обучение НПА/Привилегированных участников, получающих международную спонсорскую поддержку.

Услуги Amway: все услуги, которые компания Amway предоставляет в распоряжение Независимых предпринимателей Amway для продажи, оказания спонсорской поддержки и продвижения продукции на рынке.

Участник: бывший НПА/Привилегированный участник, сохранявший свой статус НПА/Привилегированного участника в течение как минимум 6 месяцев и заключивший с компанией Amway Договор Участника, принятый компанией. В отличие от НПА, Участники могут приобретать продукцию Amway только для личного пользования и не имеют права оказывать спонсорскую поддержку.

Учебные материалы для бизнеса («УМБ»): под этим термином, как он используется в Правилах ведения бизнеса, Политиках и Стандартах Amway, следует понимать все продукты и услуги (в том числе, но не ограничиваясь этим: пособия, книги, журналы, презентации и другие печатные рекламные материалы, аудио-, видео- или цифровые средства информации, например веб-сайты, онлайн-пособия, приложения к мобильным и другим устройствам; собрания, встречи, мероприятия, события и образовательные семинары и другие типы материалов и услуг), которые разработаны (а) для привлечения и/или обучения потенциальных и существующих клиентов особенностям использования продуктов и услуг Amway или для поддержки, обучения и мотивации НПА/Привилегированных участников, или (б) для использования одной или больше Торговых марок или произведений Amway, защищенных авторским правом, или (в) которые прямо или косвенно связаны или ассоциируются с Amway.

Филиал/рынок: компания Amway, предлагающая бизнес-возможность Amway в определенной стране или на определенной территории.

Цифровая коммуникация – термин, который используется в этих Правилах, означает электронную передачу (обычно с помощью компьютера или мобильного устройства) текстовых данных, изображений, видео, голосовой и другой информации. Цифровая коммуникация включает, без ограничений, электронные и любые другие сообщения или публикации, которые НПА/Привилегированный участник распространяет в цифровом пространстве, в том числе видео, записи в блогах, мобильные

приложения, рекламные сообщения, записи на форумах и веб-страницах, с использованием любых социальных медиа или платформ для передачи сообщений, например Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, Line, WhatsApp и Snapchat.

РАЗДЕЛ 3: ПОЛУЧЕНИЕ СТАТУСА НПА/ ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА

3.1. Договор НПА/Привилегированного участника и Стартовый набор: Чтобы стать должным образом уполномоченным НПА/Привилегированным участником, кандидат должен заполнить и подписать Договор НПА/Привилегированного участника и заплатить компании Amway фиксированную ежегодную плату, которая является единоразовой компенсацией за административные и Интернет-услуги, предоставляемые Amway, а также за обновление литературы компании. Договор НПА/Привилегированного участника необходимо прислать в компанию Amway для принятия его в соответствии с положениями Правила 3.4 Правил ведения бизнеса Amway.

3.2 Муж и жена в статусе НПА/Привилегированного участника: Если супруги намерены развивать бизнес Amway, они должны вместе получать спонсорскую поддержку как один Независимый предприниматель Amway/Привилегированный участник. Если один из супругов уже является Независимым предпринимателем Amway/Привилегированным участником, то другой супруг после решения стать НПА/Привилегированным участником должен/должна присоединиться к уже имеющемуся Договору НПА/Привилегированного участника своего супруга.

3.2.1. Муж и жена считаются одним лицом, которое ведет один бизнес Amway вместе, если оба являются сторонами Договора НПА/Привилегированного участника, который подписан обоими супругами. Поэтому, согласно данным Правилами ведения бизнеса, каждый из них несет ответственность за действия другого.

3.2.1.1. Подписывая Договор НПА/Привилегированного участника, один из супругов признает и соглашается с тем, что любой поступок второго из супругов в отношении бизнеса Amway, не подписавшего Договор НПА/Привилегированного участника, будет расцениваться как поступок, совершенный по просьбе или с согласия супруга, подписавшего Договор НПА/Привилегированного участника. Супруг, подписавший Договор НПА/Привилегированного участника, несет ответственность за какую-либо деятельность

своего супруга, которая противоречит условиям Договора НПА/Привилегированного участника, включая Правила ведения бизнеса Amway и/или другие Политики Amway.

3.2.2. Если два НПА/Привилегированных участника вступают в брак друг с другом, каждый из супругов может оставить свой бизнес Amway или отказаться от него и присоединиться к бизнесу Amway супруга.

3.3. Требования по получению статуса НПА/Привилегированного участника: Без ограничения прав компании Amway по принятию от любого лица Договора НПА/Привилегированного участника, лицо, намеревающееся подписать Договор НПА/Привилегированного участника, должно соответствовать таким требованиям:

3.3.1. Быть способным вступать в договорные отношения, т.е. быть не моложе 18 лет и способным юридически и ментально вести бизнес, вступая во взаимно обязывающие договорные отношения, а также быть надлежащим образом уполномоченным осуществлять соответствующую деятельность согласно действующему законодательству.

3.3.2. Выполнить требования Правила 6.4, если лицо или его супруг ранее занимались бизнесом Amway согласно Договору НПА/Привилегированного участника, который был аннулирован или не продлен.

3.3.3. С этим лицом не были разорваны договорные отношения вследствие нарушения им условий предыдущего Договора НПА/Привилегированного участника или договора с другим филиалом Amway.

3.3.4. Не владеет двумя бизнесами Amway на одном рынке (за исключением случаев, указанных в Правиле 6.8).

3.3.5. Не состоит в браке с другим НПА/Привилегированным участником/Участником (за исключением случаев, указанных в Правиле 3.2).

3.3.6 Проживает в Украине, если это первый бизнес Amway НПА/Привилегированного участника на любом рынке, где работает Amway. Если это не первый бизнес Amway, пожалуйста, смотрите правило 4.32.

3.4. Принятие или отклонение Договора НПА/Привилегированного участника. Компания Amway оставляет за собой право принять или отклонить любой Договор НПА/Привилегированного участника.

3.5. Принятие Договора компанией и вступление его в силу: Договор НПА/Привилегированного участника считается принятым и утвержденным компанией Amway, когда компания получает заполненный и подписанный Договор НПА/Привилегированного

участника, а его содержание сверено с базой данных компании Amway, если в течение 6 недель не было отправлено уведомление об обратном. Если компания Amway отклонила регистрационную форму, и бизнес был основан, компания Amway и НПА/

Привилегированный участник будут считать Договор надлежащим образом заключенным в день, когда компания Amway получила договор, и расторгнутым в день, когда лицо, подавшее такую регистрационную форму, получило отказ от компании Amway.

В случае если регистрация на официальном интернет-сайте Amway была завершена, и подтверждение регистрации со стороны Amway было получено заявителем в порядке, предусмотренном Правилами ведения бизнеса Amway и Политикой Amway, НПА/Привилегированный участник имеет право осуществлять бизнес Amway согласно Правилам ведения бизнеса Amway и Политике Amway. НПА/Привилегированный участник обязан доставить подписанный образец договора не позже 10 дней с даты его регистрации, используя один из следующих способов:

- а) доставить подписанный договор в оригинале лично, почтой или курьером; или
- б) отправить подписанную копию на электронный адрес компании Amway; или
- с) использовать инструмент электронной подписи на веб-сайте www.amway.ua

Договор НПА/Привилегированного участника будет автоматически расторгнут в случае несоблюдения вышеуказанного срока. Компания Amway может в одностороннем порядке без предварительного объяснения причины расторгнуть Договор НПА/Привилегированного участника в течение 14 календарных дней после получения подписанной печатной копии Договора НПА/Привилегированного участника своевременно направленным письмом. В таком случае Amway обязуется возместить НПА/Привилегированному участнику любую сумму, уплаченную в пользу Amway в отношении Договора НПА/Привилегированного участника. По истечении 14 календарных дней Договор НПА/Привилегированного участника может быть расторгнут в соответствии с Разделом 12 Правил ведения бизнеса Amway.

3.6. Спонсорская поддержка:

3.6.1. Бизнес-возможность Amway должна быть представлена как равноценная возможность, доступная каждому независимо от происхождения, пола, национальности, религиозных или политических убеждений.

3.6.2. От потенциального НПА/Привилегированного

участника, желающего стать новым НПА/Привилегированным участником, а также от любого утвержденного НПА/Привилегированного участника, желающего получать спонсорскую поддержку для развития своего бизнеса Amway, не может требоваться:

- а) приобретение определенного объема продукции или услуг;
- б) поддержание минимального запаса определенной продукции;
- в) приобретение любых Учебных материалов для бизнеса.

3.7. Срок действия Договора: Если Договор НПА/Привилегированного участника не возобновлен в соответствии с Правил 3.9 Правил ведения бизнеса Amway, этот Договор считается утратившим силу согласно его условиям. Если Договор ранее не расторгнут НПА/Привилегированным участником или компанией Amway, срок действия Договора НПА/Привилегированного участника автоматически истекает 31 декабря первого года действия договора, если он подписан до 1 июля текущего года, или 31 декабря следующего года, если Договор НПА/Привилегированного участника подписан после 30 июня текущего года.

3.8. Расторжение Договора: НПА/

Привилегированный участник может аннулировать свой Договор НПА/Привилегированного участника в любое время, прислав заявление в письменной форме. Действие Договора будет прекращено немедленно. Компания Amway может прекратить действие Договора в случае грубого нарушения Правил ведения бизнеса Amway, Политик и Стандартов Amway только после соблюдения процедур, как это описано в разделе 11 Правил ведения бизнеса Amway, и при условии, что все попытки достичь понимания потерпели неудачу. После расторжения Договора компанией Amway НПА может не только прибегнуть к средствам правовой защиты, но и имеет право обратиться в Международный апелляционный комитет (раздел 16 Правил ведения бизнеса).

3.8.1. Правило выкупа продукции: По истечении срока действия или после добровольного расторжения Независимым предпринимателем Amway Договора он может обратиться в компанию Amway по поводу возврата любого непроданного объема товаров Amway, которые могут у него остаться, при условии, что такие товары являются новыми, неиспользованными и находятся в своем первоначальном состоянии. Компания Amway осуществит выкуп таких товаров по цене, по

которой НПА приобрел у нее соответствующие товары Amway, с удержанием административных расходов и сбора на переоформление товара, а также налогов, с удержанием любой суммы вознаграждения, уплаченной за соответствующие закупки, и с удержанием любых сумм, которые НПА задолжал и должен выплатить компании Amway. Если Договор НПА расторгнут в связи с нарушением со стороны НПА, компания Amway по своему усмотрению принимает решение о выкупе товаров и услуг согласно этому правилу.

3.9. Возобновление Договора:

НПА/Привилегированные участники имеют право возобновлять свои договорные отношения с компанией Amway ежегодно. Компания Amway может отказать в возобновлении действия Договора в случае грубого нарушения Правил ведения бизнеса Amway, Политик и Стандартов Amway только после соблюдения процедур, как это описано в разделе 11 Правил ведения бизнеса Amway, и при условии, что все попытки достичь понимания потерпели неудачу.

3.9.1. Любое возобновление срока действия Договора НПА/Привилегированного участника, утвержденное компанией Amway, вступает в силу с даты возобновления до конца календарного года, в котором был возобновлен Договор НПА/Привилегированного участника. Возобновление срока действия Договора считается утвержденным, если компания Amway не проинформировала об отказе в возобновлении в письменном виде в течение 30 дней после подачи заявления на возобновление Договора от НПА.

3.9.2. После отказа в возобновлении срока действия Договора компанией Amway НПА может не только прибегнуть к средствам правовой защиты, но и имеет право обратиться в Международный апелляционный комитет (раздел 16 Правил ведения бизнеса).

3.10. – 3.14. Зарезервировано

3.15. Ведение бизнеса Amway с помощью

юридического лица: Стороной Договора НПА может быть общество с ограниченной ответственностью при условии выполнения соответствующих условий и требований. С этой целью можно также использовать другие организационно-правовые формы юридических лиц, приемлемые для компании Amway. Подробнее об этом можно узнать в офисе компании Amway. Лицо, подписывающее Договор НПА/Привилегированного участника от имени определенного юридического лица, должно быть уполномоченным представителем этого юридического

лица, соответствовать требованиям, изложенным в Правиле 3.3, и быть основным владельцем этого юридического лица. Это также касается лица, которое заменило первоначально зарегистрированное лицо как его правопреемник в рамках юридического лица. Среди прочих документов, юридическое лицо должно быть готово предоставить по требованию свидетельство состоятельности и достаточной компетентности для осуществления деятельности, предусмотренной Договором НПА, свидетельства соответствия всем законодательным требованиям относительно его регистрации, а также документы с информацией о договорных отношениях между данным юридическим лицом, его учредителями и руководством или с другой подобной информацией по запросу компании Amway.

3.16. Зарезервировано.

3.17. Ограничение приглашений для двух человек:

Приглашения на деловые семинары, семинары для Лидеров, поощрительные поездки и другие мероприятия, которые организует компания Amway, предоставляются только двум лицам в пределах одного бизнеса Amway. Эти лица должны быть указаны в базе данных компании Amway и в Договоре НПА/Привилегированного участника.

3.18. Зарезервировано.

3.19. Сговор, побуждение к нарушению: НПА/

Привилегированный участник не должен вступать в сговор с любым другим лицом с целью нарушения Договора НПА/Привилегированного участника или побуждать другого НПА/Привилегированного участника нарушить его Договор.

3.20. Зарезервировано.

3.21. Заявления и гарантии: НПА/

Привилегированный участник не должен предоставлять компании Amway ложную информацию или путем мошенничества побуждать компанию Amway принять Договор НПА/Привилегированного участника на основании ложных фактов, или нарушать любое заявление или гарантию, в том числе, без ограничений, заявления и гарантии, изложенные в Правиле 3.3.

3.22. Зарезервировано.

3.23. Деятельность за пределами Региона либо деятельность за пределами рынка, на котором НПА зарегистрирован:

(1) НПА, который вовлечен, прямо или опосредованно, в какую-либо деятельность, связанную с бизнесом Amway вне Региона, должен делать это таким образом, который соответствует букве и духу действующего законодательства, регулирующих документов, правил, политик и процедур филиала компании Amway соответствующей юрисдикции, независимо от того, является ли он зарегистрированным как НПА в пределах той юрисдикции. С целью выполнения данного положения НПА должны сами ознакомиться с законодательством, регулирующими документами, правилами, политиками и процедурами филиала компании Amway, деятельность которого регулируется соответствующей юрисдикцией. В противоположном случае это будет составлять нарушения условий Договора НПА во всех юрисдикциях, где НПА пребывает в договорных отношениях с компанией Amway. В таком случае компания может применить действия и санкции как это изложено в Разделе 11 Правил ведения бизнеса Amway.

(2) Ни один НПА/Привилегированный Участник не имеет права осуществлять деятельность НПА/Привилегированного участника на неоткрытых рынках (для получения более детальной информации читайте Политику нулевой толерантности относительно неправомερных действий НПА/Привилегированных участников на неоткрытых рынках, которую вы можете найти на корпоративном сайте компании по адресу: www.amway.ua). Компания Amway определяет такую «деятельность НПА/Привилегированного участника» как любую деятельность с целью продвижения или построения бизнеса Amway, как предусмотрено Правилем этих Правил 6.4.2.

РАЗДЕЛ 4: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЯЗАННОСТИ НПА/ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ УЧАСТНИКОВ

НПА/Привилегированные участники должны всегда вести себя профессионально, вежливо и тактично и вести свой бизнес ответственно и целесообразно с финансовой точки зрения (см. Правило 4.4). НПА/Привилегированные участники не должны ни при каких обстоятельствах прибегать к давлению и обману при продаже и маркетинговых практиках.

4.1. Договорные обязательства: НПА/Привилегированные участники обязаны соблюдать условия и выполнять требования Правил ведения бизнеса Amway и Политик Amway.

4.1.1. Сообщение о нарушении: НПА/Привилегированный участник обязан немедленно предоставлять компании Amway любую информацию, связанную с фактическим или потенциальным нарушением или с угрозой нарушения Договора НПА/Привилегированного участника со стороны другого НПА/Привилегированного участника, в том числе Правил ведения бизнеса и Политик Amway или любых действующих положений и норм украинского законодательства.

4.1.2. Содействие выяснению фактических обстоятельств: НПА/Привилегированные участники обязаны содействовать любому расследованию, которое осуществляет компания Amway согласно процедуре, изложенной в Разделе 11 Правил ведения бизнеса Amway.

4.2. Приобретение продукции Amway:

4.2.1. НПА/Привилегированные участники обязаны покупать товары и услуги Amway, а также официальные материалы Amway непосредственно у компании Amway, чтобы получать признание и вознаграждения в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу.

4.2.2. НПА не должны продавать товары и услуги Amway другим НПА/Привилегированным участникам и Участникам на любых рынках, где Amway осуществляет свою деятельность.

4.3. Импорт и экспорт продукции. Места розничной торговли. Рекламные/цифровые коммуникации:

4.3.1. НПА/Привилегированные участники не должны экспортировать или импортировать продукцию Amway, а также сознательно продавать ее для импорта/экспорта из страны, где компания Amway осуществляет свою деятельность, в любую другую страну.

4.3.1.1. НПА/Привилегированный участник может перевозить продукцию Amway для личного пользования через границы с некоторыми ограничениями; посещая другую страну НПА/Привилегированный участник:

- должен лично делать заказ продукции в этой стране.
- курьеры, компании по транспортировке грузов или экспедиторы не могут быть привлечены.
- Заказ не может быть размещен как заказ клиента, если НПА/Привилегированный участник владеет международным бизнесом в этой стране.
- Продукция, предназначена лишь для личного пользования НПА/Привилегированного участника и не может быть перепродана, распространена или подарена ни при каких обстоятельствах.
- Заказанная продукция не должна быть представлена на начальном рынке регистрации.

- Товары длительного использования (например, система очистки воды) не могут быть перевезены с одного рынка на другой ни при каких обстоятельствах.

- Объем заказанной продукции должен быть обоснован и не может превышать денежный эквивалент 300 евро в год.

- Объяснение перевозки продукции для личного пользования не может быть использовано более одного раза в год. Перевозка продукции не может применяться как стратегия развития бизнеса.

4.3.1.2. Тем не менее, ограничения 4.3.1 и 4.3.1.1 не распространяются на импорт/экспорт товаров компании Amway в пределах Европейской Экономической Зоны (ЕЭЗ), включая Швейцарию.

4.3.1.3. НПА единолично несут ответственность за соответствие товара компании Amway действующим локальным нормам и правовым регуляторным требованиям конкретного рынка, в случае если такой товар не зарегистрирован компанией Amway на этом рынке.

4.3.2. НПА/Привилегированные участники не должны демонстрировать или продавать лично или же позволять, чтобы продукцию и услуги Amway, официальную литературу и УМБ демонстрировали, продавали, покупали и продвигали в каком-либо месте розничной торговли.

4.3.3. Зарезервировано.

4.3.4. Цифровые коммуникации: Правила ведения бизнеса Amway, Политики и Стандарты Amway распространяются на цифровые коммуникации НПА/Привилегированных участников по отношению к Amway, бизнес-возможности Amway, продуктам и услугам Amway (прямо или косвенно) или когда цифровые коммуникации представляют собой УМБ. Поскольку цифровое пространство уникально, Amway определила Стандарты цифровой коммуникации (СЦК) с целью гарантировать, что цифровые коммуникации НПА соответствуют Правилам ведения бизнеса Amway, Политикам и Стандартам Amway.

4.3.5. Реклама: НПА/Привилегированный участник имеет право рекламировать только исключительно на основании четко сформулированного письменного разрешения компании Amway.

4.3.6. НПА/Привилегированные участники не могут использовать какое-либо мероприятие, организованное компанией Amway, с целью продажи, пропаганды или получения прибыли от продажи или пропаганды товаров и услуг, не предлагаемых компанией Amway. Это также касается каких-либо мероприятий, организованных для НПА/Привилегированных участников или Потенциальных НПА/Привилегированных участников.

4.4. Точность и достоверность: НПА/

Привилегированный участник не вправе осуществлять деятельность, делать удачные или неудачные заявления в поддержку или относительно бизнеса Amway и бизнес-возможности Amway, которые, с учетом контекста и обстоятельств ситуации, являются ложными, неточными или неподходящими. НПА/Привилегированный участник может использовать высказывания о продукции Amway, только дословно заимствованные из официальной литературы и сайтов Amway и утвержденные соответствующим филиалом компании. В связи с этим НПА/Привилегированный участник не имеет права:

4.4.1. Делать какие-либо преувеличенные или необоснованные заявления и/или высказывать утверждения о товарах и услугах Amway, отличающиеся от информации, представленной в официальной литературе Amway, включая, но не ограничиваясь, следующие: заявления/утверждения о лечебных свойствах и влиянии продукции Amway на здоровье человека, а также о товарах Amway, разработанных и произведенных врачами и/или другими третьими лицами.

4.4.2. Некорректно представлять продукцию компании Amway или товары и услуги, предлагаемые компанией Amway, в том, что касается цены, качества, стандарта, класса, содержания, дизайна или модели, происхождения или наличия в продаже.

4.4.3. Заявлять, что товары, произведенные и предлагаемые компанией Amway, обладают определенными характеристиками относительно объема, способа использования, наличия аксессуаров или преимуществ, которых в действительности они не имеют.

4.4.4. Представлять компанию Amway или распространяемую ею продукцию, прибегая к мошенничеству, предоставлению ложной информации, либо продвигать товары или услуги, не принадлежащие компании Amway, так, как будто они ей принадлежат.

4.5. Переупаковка: НПА/Привилегированные участники не имеют права переупаковывать или изменять этикетку на упаковке продукции и официальной литературе компании Amway.

4.6. Письменное подтверждение продажи: НПА обязан в момент продажи предоставить клиенту письменную квитанцию или накладную с указанием даты осуществления продажи, содержащую следующую информацию:

- а) описание проданного товара (товаров);
- б) цену проданного товара (при необходимости, с учетом НДС);

- в) имя и фамилию, адрес и номер телефона НПА, осуществившего продажу;
- г) условия Гарантии удовлетворения качеством Amway;
- д) дополнительную информацию согласно требованиям местного законодательства.

4.7. Гарантия удовлетворения качеством Amway:

НПА обязан обеспечить выполнение условий Гарантии удовлетворения качеством Amway, приведенных в официальной литературе Amway и соответствующих каждому конкретному случаю, включая, но не ограничиваясь следующим:

- 4.7.1.** НПА обязаны информировать компанию Amway о каких-либо жалобах и предоставлять соответствующую информацию о них.
- 4.7.2.** Каждый раз, когда клиент выражает желание воспользоваться Гарантией удовлетворения качеством в рамках указанного гарантийного срока, НПА должен немедленно предложить ему на выбор:
 - а) возврат всей уплаченной суммы;
 - б) обмен на аналогичный товар или
 - в) кредит в размере всей уплаченной суммы для приобретения другого товара.
- 4.7.3.** Независимый предприниматель Amway не должен выдвигать какие-либо предложения, компрометировать или возлагать на компанию Amway ответственность за какую-либо жалобу или возврат продукции.

4.8. Соответствие действующему законодательству, нормам и кодексам: НПА/Привилегированные участники обязаны выполнять все законы, нормы и кодексы, касающиеся ведения бизнеса Amway, независимо от того, где может осуществляться их бизнес Amway. НПА/Привилегированные участники не должны осуществлять какую-либо деятельность, которая может повредить их репутации, репутации других НПА/Привилегированных участников и/или репутации компании Amway.

4.9. Мошенническая или противозаконная коммерческая деятельность:

НПА/Привилегированные участники не должны принимать участия в какой-либо мошеннической или противозаконной коммерческой деятельности.

4.10. Противозаконные предприятия или деятельность:

НПА/Привилегированный участник не имеет права управлять предприятием, занимающимся нелегальной или противозаконной деятельностью, быть вовлеченным или участвовать в какой-либо нелегальной или противозаконной коммерческой деятельности.

4.11. Зарезервировано.

4.12. Взаимоотношения НПА/Привилегированных участников с компанией: НПА/Привилегированные участники не должны своими высказываниями или поведением давать основания полагать, будто они являются сотрудниками компании Amway или имеют какой-либо иной статус, кроме статуса независимой договорной стороны, осуществляющей свою деятельность согласно договору с компанией Amway.

4.13. Право на деятельность на определенных территориях: В соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу, не существует исключительного права относительно деятельности на определенных территориях.

4.14. Продажа продукции или услуг, произведенных не компанией Amway: Если НПА/Привилегированный участник ведет предпринимательскую деятельность, связанную с продукцией и услугами, произведенными не компанией Amway, или с учебными материалами для бизнеса, авторизованными к использованию не компанией Amway, он должен соблюдать следующие требования:

4.14.1. НПА/Привилегированный участник, который лично продает другие товары, не являющиеся товарами компании Amway, или определенные услуги (например, налоговые, страховые, инвестиционные и др.), не может побуждать другого НПА/Привилегированного участника, личным спонсором которого он не является, продавать такие иные товары или услуги или предлагать продать такие товары или услуги какому-либо НПА/Привилегированному участнику, за исключением тех НПА/Привилегированных участников, чьим личным спонсором он является.

В этом контексте «побуждать» означает убеждать (или предпринимать попытки убедить) другого НПА/Привилегированного участника продать товар или услугу, независимо от того, осуществляются такие действия с целью получения материальной выгоды или по какой-либо иной причине. Это правило также касается Привилегированных участников, которые не уполномочены продавать продукцию или услуги Amway, но могут иметь разрешение на осуществление соответствующей деловой деятельности по продаже другой продукции или услуг или быть на самом деле вовлечены в такую деятельность. Для НПА, которые сейчас квалифицируются как Платиновые НПА или Лидеры высших уровней квалификации, или которые были квалифицированы как Платиновые НПА, правило 5.4.5 применяется дополнительно.

4.14.2. Независимые предприниматели Amway могут продавать, продвигать или получать вознаграждение от продажи или продвижения УМБ только в соответствии с требованиями и процедурами, установленными компанией Amway согласно Правилу 7 Правил ведения бизнеса Amway и с другими политиками Amway, в частности с Политикой относительно учебных материалов для бизнеса.

4.14.3. НПА/Привилегированные участники не должны получать выгоду от сотрудничества с другими НПА/Привилегированными участниками (особенно с теми, чьим личным спонсором они не являются) или от информации, которой они владеют благодаря принадлежности к определенной линии спонсорской поддержки, с целью содействия развитию и расширению иной торговой деятельности. Однако НПА/Привилегированный участник, являющийся постоянным сотрудником организации, обслуживающей клиентов (например, авторемонтной мастерской, предприятия розничной торговли, парикмахерской, салона красоты, юридической консультации, медицинского учреждения, стоматологической клиники или консультационной компании по оказанию бухгалтерских услуг), может осуществлять поиск и обслуживать клиентов или постоянных покупателей, которые являются НПА/Привилегированными участниками. Вместе с тем такой НПА/Привилегированный участник не может активно привлекать как постоянных клиентов других НПА/Привилегированных участников, чьим личным спонсором он не является.

4.14.4. НПА/Привилегированный участник, его/ее супруг/а или иное лицо, указанное в Договоре НПА/Привилегированного участника как созаявитель, не имеют права использовать известную ему/ей информацию о других НПА/Привилегированных участниках или сотрудничестве с другими НПА/Привилегированными участниками с целью содействия развитию и расширению своего бизнеса, не связанного с бизнесом Amway.

4.14.5 Для цифровых коммуникаций со «смешанными цифровыми правами» применяются дополнительные правила, которые сочетают многочисленные личные интересы или бизнесы на цифровых площадках, принадлежащих НПА. НПА могут сочетать свой бизнес Amway с другой деятельностью в рамках разных сообществ. На своей цифровой площадке НПА может предлагать, рекламировать и продавать товары других компаний, а не только Amway, контактировать с потенциальными клиентами, которых он привлек через сообщество Amway, при условии, если НПА

никогда ранее не квалифицировался на уровень Бриллиантового НПА или выше (также см. Стандарты цифровых коммуникаций на www.amway.ua).

4.15. Вмешательство в бизнес другого НПА/Привилегированного участника: Ни один НПА/Привилегированный участник не имеет права вмешиваться в бизнес другого НПА/Привилегированного участника. Вмешательством в бизнес другого НПА/Привилегированного участника считается (ниже приведены только частные примеры):

4.15.1. Побуждает или пытается побудить другого НПА/Привилегированного участника изменить его линию спонсорской поддержки, передать или отказаться от своего бизнеса Amway или оказать либо не оказывать спонсорскую поддержку конкретному потенциальному НПА/Привилегированному участнику.

4.15.2. Побуждает или пытается побудить другого НПА/Привилегированного участника отказаться в обучении, образовании, мотивации или в иной поддержке НПА/Привилегированному участнику нижнего уровня.

4.15.3. Побуждает или пытается побудить другого НПА/Привилегированного участника нарушить Договор НПА/Привилегированного участника, а также Правила ведения бизнеса Amway и Политики Amway.

4.15.4. Побуждает или пытается побудить другого НПА/Привилегированного участника заниматься продажей продукции, произведенной не компанией Amway, без учета требований Правила 4.14.

4.16. Зарезервировано

4.17. Неплатежеспособность

4.17.1. НПА/Привилегированный участник должен немедленно информировать компанию Amway о начале любого процесса признания его неплатежеспособным или при назначении ликвидатора, распорядителя или подобного ведомства для управления активами НПА/Привилегированного участника, или в случае ареста любого его имущества в результате распоряжения суда или органа государственного регулирования, или конфискации его имущества для исполнения невыполненного решения суда или в счет погашения неуплаченного долга.

4.17.2. Компания Amway может инициировать с ликвидатором, распорядителем имущества банкрота или соответствующим компетентным должностным лицом обсуждение мер относительно распоряжения

продукцией компании Amway, находящейся у этого НПА/Привилегированного участника.

4.17.3. Если в результате признания НПА/Привилегированного участника неплатежеспособным или другой подобной процедуры бизнес Amway продается, перепоручается или передается иным способом, такую продажу, перепоручение или передачу следует осуществлять в соответствии с действующим законодательством и согласно Правилу 6.6 Правил ведения бизнеса Amway.

4.18. Продажа конечным потребителям: Компания Amway выплачивает вознаграждения в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу на основании объемов продаж продукции конечным потребителям.

4.19. – 4.23. Зарезервировано.

4.24. Сбор средств: НПА/Привилегированный участник может использовать продукцию Amway в связи с деятельностью, направленной на сбор средств, только с письменного разрешения компании Amway. К сбору средств относится, но не ограничивается этим, призыв приобрести товары или услуги Amway на основании заявления о том, что все или часть средств, вознаграждений или прибыли, полученных от такой продажи, принесут материальную выгоду определенной группе, организации или делу.

4.25. Манипуляции с Планом Amway по продажам и маркетингу: НПА/Привилегированный участник не должен осуществлять манипуляций с Планом Amway по продажам и маркетингу или с объемом закупки продукции, который учитывается для начисления вознаграждений, любым способом, который приведет к выплатам или другим вознаграждениям и признаниям, не заработанным согласно условиям, предусмотренным Планом Amway по продажам и маркетингу и изложенным в официальной литературе Amway. Это правило также касается неприемлемого структурирования бизнеса, который регулируется Политикой относительно неприемлемого структурирования бизнеса («нагромождения»), размещенной на сайте компании www.amway.ua.

4.26. Обновление личных данных/информации о бизнесе: Все НПА/Привилегированные участники несут ответственность за информирование компании Amway о каких-либо обновлениях или изменениях в их личных данных (например, имя, адрес, номер

телефона и т.п.) или информации о бизнесе (например, появление/выход из дела созаявителя, изменение статуса бизнеса и др.).

4.27. Незаглашение информации: Все НПА/Привилегированные участники обязаны соблюдать Правила использования личной информации Независимых предпринимателей Amway, Привилегированных участников и Участников (размещенные на корпоративном сайте компании www.amway.ua), а также соответствующие положения и правила действующего законодательства по защите информации. Компания Amway является владельцем конфиденциальной бизнес-информации и информации, являющейся собственностью Amway, а также производственных тайн, касающихся продукции, бизнеса и ЛСП, как указано в данных Правилах ведения бизнеса Amway («Конфиденциальная информация»). НПА/Привилегированный участник ознакомился и соглашается с тем, что вся такая Конфиденциальная информация должна всегда оставаться собственностью компании Amway, и что в рамках предоставленного НПА/Привилегированному участнику доступа использовать Конфиденциальную информацию в рамках выполнения положений Договора, НПА/Привилегированный участник может использовать такую Конфиденциальную информацию только с целью и таким образом, как это определено Договором. НПА/Привилегированный участник, за исключением и в соответствии с определенными условиями Договора, не может передавать или разглашать Конфиденциальную информацию третьей стороне, включая других НПА/Привилегированных участников, без предварительного письменного разрешения компании Amway. После окончания или непродления действия Договора НПА/Привилегированный участник обязан вернуть компании Amway всю конфиденциальную информацию, которой он/она владеет. НПА/Привилегированный участник ознакомился и соглашается с тем, что нарушение данного положения может причинить непоправимый вред компании Amway, что даст компании Amway право немедленно принять запрещающие или другие подобные меры, направленные на предупреждение дальнейших нарушений условий Договора или распространения Конфиденциальной информации. Какие-либо обязательства касательно сохранения конфиденциальности в контексте данного положения должны выполняться и после окончания действия Договора.

В дополнение к положениям Раздела 9 настоящих Правил ведения бизнеса: использование интеллекту-

альной собственности компании Amway, а также касательно конфиденциальной бизнес-информации и информации, являющейся собственностью Amway, в частности, среди прочего, информация о линии спонсорской поддержки, бизнес-информация о производстве или разработке новой продукции, бизнес-планы, объемы продаж НПА, прибыли, а также другая финансовая информация (то есть имеющаяся у компании Amway информация, раскрывающая или связанная частично или в целом с особенностями организации спонсирования в бизнесе Amway, включая, без ограничений, такую информацию, как списки НПА/Привилегированных участников, структура линий спонсорской поддержки, вся информация об НПА/Привилегированном участнике или о бизнесе Amway, которую можно получить из информации о системе организации спонсирования в ее текущей и будущей формах) является коммерчески важной, исключительной запатентованной производственной тайной и бизнес-тайной Amway, которая является конфиденциальной и считается коммерческой тайной. Согласно положениям Договора НПА/Привилегированного участника вся вышеуказанная информация относится к «Конфиденциальной информации компании». НПА/Привилегированные участники имеют право обращаться в компанию Amway за информацией относительно ЛСП, структур ЛСП и НПА в бизнес-группе согласно Правилам использования личной информации Amway.

4.28. Риск для репутации: НПА/Привилегированные участники не должны принимать участия в какой-либо деятельности, которая может негативно отразиться на репутации компании Amway, бизнеса Amway, продукции и услугах компании и других НПА/Привилегированных участников.

4.29. Зарезервировано.

4.30. Продажа продукции НПА: НПА могут демонстрировать и/или продавать только ту продукцию Amway, которая куплена ими на основе их договора с компанией Amway.

4.31. Презентация НПА/Привилегированным участником бизнес-возможности Amway: Бизнес-возможность Amway может быть представлена потенциальному НПА/Привилегированному участнику только Независимым предпринимателем Amway или Привилегированным участником. Только НПА/Привилегированные участники имеют право оказывать спонсорскую поддержку новым НПА/Привилегированным участникам.

4.32. Международное спонсирование: Если НПА/Привилегированный участник основывает на другом рынке новый бизнес (второй бизнес), этот новый бизнес должен получать международную спонсорскую поддержку от начального бизнеса НПА/Привилегированного участника. Все последующие бизнесы НПА/Привилегированного участника (третий бизнес, четвертый бизнес и т.д.) также должны быть связаны либо с первоначальным бизнесом этого НПА/Привилегированного участника, либо с другими его бизнесами.

РАЗДЕЛ 5: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ НПА/ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА КАК СПОНСОРА

5.1. Участие спонсора. Каждый НПА/Привилегированный участник ответственный за развитие собственного бизнеса Amway. Компания Amway признает, что надлежащая поддержка, обучение и мотивация от спонсора также важны для продолжительного роста бизнесов Amway в бизнес-группе. Однако действия спонсора не должны ограничивать независимость и личные усилия каждого собственника бизнеса Amway или вмешиваться в отношения между компанией Amway и НПА/Привилегированным участником, чьим спонсором он является.

Также Правило 5 запрещает чрезмерное и ненадлежащее участие спонсора в бизнесе Amway НПА/Привилегированного участника, чьим спонсором он является, которое также может быть манипуляцией с Планом Amway по продажам и маркетингу (Правило 4.25).

К примеру, следующее поведение может рассматриваться как ненадлежащее участие спонсора (список не является исчерпывающим):

- Поиск потенциальных НПА/Привилегированных участников и регистрация новых НПА/Привилегированных участников в бизнес-группе НПА/Привилегированного участника, чьим спонсором он является, без ведома и согласия со стороны такого НПА/Привилегированного участника, а также принятие участия в деятельности, направленной на спонсирование новых НПА/Привилегированных участников или в построении бизнес-группы для НПА/Привилегированного участника, чьим спонсором он является, без ведома и согласия со стороны такого НПА/Привилегированного участника.
- Постоянное предоставление поддержки клиентам НПА/Привилегированного участника, чьим спонсором он является, от их имени.
- Постоянное размещение заказа от имени НПА/

Привилегированного участника, чьим спонсором он является, без ведома и согласия со стороны такого НПА/Привилегированного участника.

- Постоянное распространение личной информации (например, адрес, электронный адрес, ведомости о банковских счетах и т. д.); как правило, только собственные личные данные могут быть использованы в бизнесе Amway.

Компания Amway оставляет за собой право оценивать тип и частоту участия спонсора в бизнесе НПА/Привилегированного участника, чтобы определить имело ли место вмешательство в бизнес Amway, что является нарушением Правил ведения бизнеса.

5.2. Зарезервировано.

5.3. Общие обязанности и ответственность

спонсоров: НПА/Привилегированный участник, участвующий в оказании спонсорской поддержки, обязан:

5.3.1. Обеспечить Независимому предпринимателю Amway/Привилегированному участнику, чьим спонсором он является, всю необходимую официальную литературу Amway, предназначенную для работы с новыми НПА/Привилегированными участниками.

5.3.2. Зарезервировано.

5.3.3. Обеспечить обучение и мотивацию НПА/Привилегированным участникам, чьим спонсором он является, в соответствии с Правилами ведения бизнеса Amway, Политиками и Стандартами Amway, или сотрудничать с Платиновым НПА верхнего уровня для обеспечения такого обучения и мотивации.

5.3.4. Зарезервировано.

5.3.5. Зарезервировано.

5.3.6. Компания Amway не требует покупать продукцию впрок. Согласно Плану Amway по продажам и маркетингу, вознаграждения выплачиваются на основании продажи продукции конечным потребителям. Поэтому, для того чтобы НПА получил право на получение вознаграждения в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу, продукция должна быть продана конечным потребителям в размере, пропорциональном закупке НПА. Компания Amway оставляет за собой право отказать во всех квалификациях, признаниях и вознаграждениях, если будет установлено, что размер закупки НПА не соответствует объему продаж продукции конечным потребителям. На запрос компании Amway НПА должен предоставить соответствующие свидетельства о выполнении им/ею этого правила.

5.3.7. Поддерживать независимые

взаимоотношения с НПА/Привилегированными участниками, чьим спонсором он является.

5.3.8. Делать все возможное для того, чтобы НПА/Привилегированный участник, чьим личным спонсором он является, полностью выполнял положения Договора НПА/Привилегированного участника, в том числе условия и положения Правил ведения бизнеса Amway, Политик Amway, а также всех действующих законов и законодательных норм.

5.3.9. Зарезервировано.

5.3.10. Делать все возможное, чтобы поощрять НПА/Привилегированных участников, чьим личным спонсором он является, принимать участие в официальных собраниях и мероприятиях компании Amway.

5.3.11. Зарезервировано.

5.3.12. Разъяснять ответственность и обязанности НПА/Привилегированного участника согласно его Договору НПА/Привилегированного участника, в том числе согласно Правилам ведения бизнеса Amway и, Политикам и Стандартам Amway, а также предоставлять информацию НПА/Привилегированным участникам, чьим спонсором он является, касательно ведения бизнеса Amway, согласно Договору НПА/Привилегированного участника, Правилам ведения бизнеса Amway, Политикам Amway и другой официальной литературе компании.

5.4. НПА Платинового или высшего уровня

квалификации: Чтобы получить и сохранить признание и привилегии НПА Платинового или высшего уровня квалификации, НПА должен достичь квалификационного уровня и выполнять условия данного уровня в пределах каждого квалификационного года. Требования относительно квалификации и подтверждения квалификации изложены в официальной литературе компании Amway и на корпоративных сайтах компании. Далее приведены следующие обязанности:

5.4.1. Безоговорочно соблюдать Правила ведения бизнеса Amway и Политики Amway, а также поощрять к этому других НПА/Привилегированных участников в своей бизнес-группе.

5.4.2. Обеспечивать обучение НПА/Привилегированных участников в своей бизнес-группе.

5.4.3. Поощрять новых НПА/Привилегированных участников правильно заполнять форму Договора НПА/Привилегированного участника.

5.4.4. Обучать НПА/Привилегированных участников своей бизнес-группы должным образом вести свой бизнес и осуществлять продажу продукции Amway, а также обеспечивать выполнение условий Гарантии удовлетворения качеством продукции Amway.

5.4.5. В дополнение к условиям, предусмотренным в п.4.14., если НПА является либо когда-либо был квалифицирован как Платиновый НПА или НПА высшего уровня квалификации, он/она должен предварительно проинформировать компанию Amway о начале ведения или осуществлении бизнеса или предоставлении услуг, которые прямо либо опосредованно могут конкурировать либо быть схожими с бизнесом Amway вне зависимости от того, осуществляется ли это для его/ее собственной выгоды либо выгоды третьей стороны, используя при этом конфиденциальную информацию относящуюся к компании Amway, ее потребителям или НПА Привилегированным участникам/ Участникам.

РАЗДЕЛ 6: СОХРАНЕНИЕ ЛИНИЙ СПОНСОРСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

6.1. Защита линии спонсорской поддержки

Изменение линии спонсорской поддержки, продажа доли бизнеса Amway, передача бизнеса Amway, объединение, разделение или отделение бизнеса Amway требует внесения изменений в Договор НПА/ Привилегированного участника, а, следовательно, должно быть согласовано с компанией Amway и соответствующими НПА/Привилегированными участниками в письменной форме. В связи с этим НПА/Привилегированный участник признает и соглашается со следующим:

6.1.1. Продажа, изменение линии спонсорской поддержки, передача бизнеса Amway, объединение долей бизнеса Amway, сотрудничество или объединение двух бизнесов Amway, а также разделение или отделение бизнеса Amway возможно только с письменного согласия компании Amway.

6.1.2. НПА/Привилегированный участник не имеет права стратегически перестраивать структуру своей линии спонсорской поддержки за счет продажи, передачи или объединения бизнеса Amway.

6.1.3. Компания Amway оставляет за собой право по собственному усмотрению отказывать в просьбе о продаже, передаче или изменении линии спонсорской поддержки бизнеса Amway, а также об объединении, разделении или отделении бизнеса Amway без учета положений Правил ведения бизнеса Amway, Политик и Стандартов Amway и Договора НПА/Привилегированного участника, в которых изложены требования к НПА/ Привилегированному участнику на случай осуществления указанных процедур.

6.2. Смена личного спонсора без бизнес-группы: НПА/Привилегированный участник может обратиться к компании Amway с просьбой о смене своего спонсора в соответствии со следующей процедурой:

6.2.1. НПА/Привилегированный участник, который хочет сменить спонсора без бизнес-группы, должен подать в компанию Amway письменное заявление вместе с такими документами:

1) письменное согласие, подписанное всеми НПА/Привилегированными участниками его верхней линии спонсорской поддержки до первого квалифицированного Платинового НПА включительно, и
2) письменное согласие нового спонсора и нового Платинового НПА на спонсирование такого НПА/ Привилегированного участника в пределах новой линии спонсорской поддержки.

6.2.2. Компания Amway может связаться с любым международным спонсором и получателями вознаграждения за международное лидерство и предоставить им 30 дней для того, чтобы они выразили свои комментарии относительно предложенной смены спонсора.

6.2.3. Если компания Amway удовлетворит запрос относительно смены спонсора, то личный спонсор или спонсор-опекун НПА/Привилегированного участника, подавшего запрос, будет изменен, а бывший спонсор потеряет статус спонсора этого НПА/Привилегированного участника. При этом международный спонсор останется.

6.3. Смена спонсора с бизнес-группой: Любой НПА/ Привилегированный участник, не достигший уровня Платинового НПА и не являющийся лидером бизнес-группы, согласно следующим процедурам, может обращаться в компанию с запросом:

- сменить спонсора, а также
- позволить некоторым или всем НПА/ Привилегированным участникам остаться в пределах линии спонсорской поддержки НПА/ Привилегированного участника-просителя после смены спонсора (при этом имеются в виду только НПА/Привилегированные участники, не достигшие уровня Платинового НПА или выше).

6.3.1. НПА/Привилегированный участник, изъявивший желание сменить спонсора со своей бизнес-группой или ее частью, обязан подать в компанию Amway письменное заявление вместе с такими документами:

а) письменное согласие всех НПА/ Привилегированных участников своей линии спонсорской поддержки, желающих остаться в пределах линии спонсорской поддержки НПА/ Привилегированного участника-просителя после

смены спонсора, а также

б) письменное согласие всех НПА/

Привилегированных участников своей верхней линии спонсорской поддержки до первого квалифицированного Платинового НПА включительно и последующих Платиновых НПА или НПА высшего уровня квалификации до первого квалифицированного Изумрудного НПА включительно или НПА высшего уровня квалификации, а также

в) письменное согласие спонсора и Платинового НПА в новой линии спонсорской поддержки.

6.3.2. Если первый НПА верхней линии спонсорской поддержки является квалифицированным

Платиновым НПА, а также имеет квалификацию Изумрудного НПА или выше, необходимо также письменное согласие от следующего квалифицированного Платинового НПА или НПА высшего уровня квалификации в верхней линии спонсорской поддержки этого Изумрудного НПА.

6.3.3. Компания Amway может уведомить первого Бриллиантового НПА верхней линии спонсорской поддержки и предоставить 30 дней для того, чтобы он выразил свои комментарии относительно предлагаемой смены спонсора.

6.3.3.1. Компания Amway может связаться с международными спонсорами и получателями вознаграждения за международное лидерство и предоставит им 30 дней для того, чтобы они выразили свои комментарии.

6.3.3.2. Если компания Amway удовлетворит запрос о переходе, личный спонсор или спонсор-опекун НПА/Привилегированного участника, подавшего запрос о переходе, будет изменен, а бывший спонсор потеряет статус спонсора этого НПА/Привилегированного участника. При этом международный спонсор останется.

6.3.4. Ни один НПА, признанный на данный момент компанией лидером бизнес-группы (например, Серебряный, Золотой, Платиновый, Рубиновый НПА и т. д.), согласно этому правилу не может сменить спонсора вместе со своей бизнес-группой. НПА – бывший лидер бизнес-группы может осуществить переход вместе со своей группой только в том случае, если прошло более 2-х (двух) лет с того месяца, когда этот НПА последний раз был признан лидером, при условии, что выполнены все вышеуказанные процедуры.

6.4. Повторная регистрация Договора в бизнес-группе нового спонсора: Договор от бывшего НПА/Привилегированного участника будет принят компанией Amway только при таких условиях:

6.4.1. После расторжения или невозобновления До-

говора НПА/Привилегированного участника Независимый предприниматель Amway/Привилегированный участник может:

- после завершения как минимум 6-месячного периода отсутствия активности зарегистрироваться как новый НПА/Привилегированный участник в бизнес-группе нового спонсора. При этом НПА/Привилегированный участник не может получать спонсорскую поддержку в другой линии спонсорской поддержки от любого НПА/Привилегированного участника, который также сменил линию спонсорской поддержки и ранее находился над ним в его начальной линии спонсорской поддержки до первого квалифицированного Платинового НПА или НПА высшего уровня квалификации включительно, или который находился ниже его в его бывшей бизнес-группе до первого квалифицированного Платинового НПА или НПА высшего уровня квалификации включительно;

- после завершения двухлетнего периода отсутствия активности зарегистрироваться как новый НПА/Привилегированный участник в бизнес-группе нового спонсора, в том числе в бизнес-группе своего предыдущего спонсора, который за это время мог перейти в новую линию спонсорской поддержки или вновь зарегистрироваться в бизнес-группе другого спонсора.

Период отсутствия активности начинается с даты, когда компания Amway получает письмо о расторжении Договора. В случае невозобновления Договора НПА/Привилегированного участника период отсутствия активности начинается с даты окончания срока действия Договора НПА/Привилегированного участника в соответствии с Правилами ведения бизнеса Amway. Согласно этому Правилу бывший НПА/Привилегированный участник может быть внесен уже в существующий Договор по истечению 24 месяцев с даты прекращения или окончания срока действия его Договора НПА и только при условии четкого согласия компании Amway.

6.4.2. Бывший НПА/Привилегированный участник должен оставаться неактивным и не может осуществлять деятельность НПА/Привилегированного участника, например, выполнять следующие действия:

6.4.2.1. Покупать товары и услуги Amway непосредственно у компании как НПА/Привилегированный участник для развития бизнеса (товары и услуги компании можно покупать только для личного использования у другого НПА); или

6.4.2.2. Продавать или участвовать в каком-либо этапе продажи товаров и услуг компании Amway

(например, получать заказы, осуществлять доставку, принимать оплату и т.д.), кроме случаев, предусмотренных политикой выкупа продукции и Правилом 3.8.1.

6.4.2.3. Проводить презентации Плана Amway по продажам и маркетингу для потенциальных НПА/Привилегированных участников.

6.4.2.4. Подавать заявление о возобновлении своего Договора НПА/Привилегированного участника или предпринимать попытки возобновления.

6.4.2.5. Посещать встречи/мероприятия, которые проводят, продвигают, организуют другие НПА/Привилегированные участники, или организованные для НПА/Привилегированных участников или потенциальных НПА/Привилегированных участников, независимо от того, в какой стране такие встречи/мероприятия проходят.

6.4.2.6. Посещать встречи, организованные компанией Amway или НПА/Привилегированными участниками.

6.4.2.7. Участвовать в любой деятельности по поручению другого НПА/Привилегированного участника, выступая при этом от собственного имени или от имени другого лица.

6.4.2.8. Продвигать, продавать или получать выгоду от деятельности, связанной с учебными материалами для бизнеса (УМБ).

6.4.3. В целях правильного толкования Раздела 6.4 Правил ведения бизнеса Amway указанное далее не будет считаться деятельностью НПА/Привилегированного участника:

6.4.3.1. Подготовка и/или представление письменного запроса об изменении линии спонсорской поддержки.

6.4.3.2. Представление запроса о пересмотре решения компании Amway Апелляционным комитетом.

6.4.3.3. Представление запроса в компанию Amway относительно статуса своего предыдущего бизнеса Amway.

6.4.3.4. Осуществление деятельности НПА/Привилегированного участника в рамках другого бизнеса Amway на другом рынке, где компания Amway ведет свой бизнес.

6.4.3.5. Получение выплат согласно правилу выкупа продукции (3.8.1).

6.4.3.6. Становиться и быть клиентом какого-либо НПА в соответствии с Клиентским модулем НПА.

6.4.4. НПА/Привилегированный участник, который переходит в другую линию спонсорской поддержки или, спустя не менее шести месяцев отсутствия активности, получает поддержку от спонсора

в пределах другой линии спонсорской поддержки, согласно положениям данного правила не может спонсировать в новой бизнес-группе любого НПА/Привилегированного участника, который в его предыдущей линии спонсорской поддержки:

- находился над ним до первого квалифицированного Платинового НПА или НПА высшего уровня квалификации включительно, или
- находился ниже его в его бывшей бизнес-группе до первого квалифицированного Платинового НПА или НПА высшего уровня квалификации включительно.

6.4.5. Зарезервировано.

6.4.6. НПА/Привилегированный участник, который ранее имел поддержку от спонсора-опекуна, может снова получать спонсорскую поддержку в соответствии с положениями раздела 6.4 и следующими требованиями:

6.4.6.1. В момент представления Договора на регистрацию бывший НПА/Привилегированный участник должен указать, имеет ли он желание вновь получать поддержку от международного спонсора или от спонсора-опекуна.

6.4.6.2. Бывший НПА/Привилегированный участник не может получать поддержку от спонсора, который ранее находился над ним в его начальной линии попечительской спонсорской поддержки до первого квалифицированного Платинового НПА или НПА высшего уровня квалификации включительно, или находился ниже его в его предыдущей бизнес-группе до первого квалифицированного Платинового НПА или НПА высшего уровня квалификации включительно, если с момента аннулирования его бывшего бизнеса Amway не прошло двух или более лет.

6.4.7. КОРРЕКТИРУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ: Если компания Amway примет Договор НПА/Привилегированного участника от бывшего НПА/Привилегированного участника, после чего выяснится, что этот бывший НПА/Привилегированный участник или его/ее супруг/а участвовали в деятельности НПА/Привилегированного участника (как указано в Правиле 6.4.2), это будет рассматриваться как нарушение данным НПА/Привилегированным участником условий Договора НПА/Привилегированного участника. Компания Amway может применить корректирующие действия, включая, но не ограничиваясь этим, аннулирование бизнеса Amway НПА/Привилегированного участника, совершившего нарушение, переводение его самого или вместе с его бизнес-группой и/или показателями объемов продаж, совершенных в период нарушения, в соответствующую линию спонсорской поддержки.

6.4.8. Право НПА/Привилегированного участника обжаловать спонсирование бывшего НПА/

Привилегированного участника, в настоящее время находящегося в другой линии спонсорской поддержки, теряет силу, если с момента принятия компанией Amway Договора НПА/

Привилегированного участника в пределах другой линии спонсорской поддержки прошло 2 года.

6.5. Зарезервировано.

6.6. Продажа Независимого бизнеса Amway: Продажа Независимого бизнеса Amway должна происходить только с письменного согласия компании Amway. НПА, намеревающийся продать свой бизнес Amway, должен изложить в письменной форме детали и условия продажи (в том числе указать цену бизнеса Amway) и обязан выставлять его на продажу на таких же условиях Независимым предпринимателям Amway в очередности, приведенной в Правилах 6.6.1-6.6.5 Правил ведения бизнеса Amway. Всем НПА, отвечающим необходимым требованиям и заинтересованным в приобретении Независимого бизнеса Amway, будет обеспечена возможность в порядке очередности предоставить НПА-продавцу предложения по покупке его бизнеса Amway после окончания срока, в течение которого свои предложения по приобретению этого бизнеса Amway предоставил Независимый предприниматель Amway, имеющий право первоочередного приобретения, и при условии, что ни одно из этих предложений не было принято НПА-продавцом. Договор Привилегированного участника не может быть продан или передан другому лицу.

6.6.1. ПРАВО ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ: международный спонсор НПА-продавца (если таковой имеется).

6.6.2. ПРАВО ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ: спонсор-опекун НПА-продавца (если таковой имеется) или личный спонсор НПА-продавца.

6.6.3. ПРАВО ТРЕТЬЕЙ ОЧЕРЕДИ: НПА, получающий личную спонсорскую поддержку от НПА-продавца (если таковой имеется).

6.6.4. ПРАВО ЧЕТВЕРТОЙ ОЧЕРЕДИ: Платиновые НПА или НПА высшего уровня квалификации до Бриллиантового НПА, находящиеся выше НПА-продавца в его линии спонсорской поддержки, а также Платиновые НПА и НПА высшего уровня квалификации до Бриллиантового НПА, находящиеся ниже его (если таковые имеются).

6.6.5. ПРАВО ПЯТОЙ ОЧЕРЕДИ: любой НПА с хорошей репутацией.

6.6.6. Зарезервировано.

6.6.7. Зарезервировано.

6.6.8. По усмотрению компании Amway НПА имеет право приобрести бизнес Amway другого НПА только при условии, что этот НПА имеет хорошую репутацию и не нарушает условий Договора НПА/

Привилегированного участника, стороной которого он является, а также финансово способен приобрести этот бизнес Amway. Кроме того, НПА, намеревающийся приобрести бизнес Amway, должен отвечать следующим требованиям:

- а) обладает достаточным количеством навыков в бизнесе для демонстрации полноценного и точного понимания сущности бизнеса Amway и Плана Amway по продажам и маркетингу, а также
- б) полностью и правильно понимает Правила ведения бизнеса Amway, Политики и Стандарты Amway и проявляет готовность выполнять все условия и требования Договора НПА/ Привилегированного участника, а также
- в) имеет соответствующие ресурсы для ведения бизнеса Amway НПА-продавца и для обеспечения необходимого обучения и поддержки, а также
- г) понимает любые соответствующие рыночные факторы, которые могут повлиять на ведение бизнеса Amway НПА-продавца, а также
- д) не участвует ни в одном споре или конфликте, который может повлиять на его способность вести бизнес Amway НПА-продавца, а также
- е) выполнил все необходимые для заключения Договора НПА требования согласно Разделу 3.3 Правил ведения бизнеса Amway.

6.6.9. Предложение о приобретении бизнеса Amway: НПА, имеющий возможность и желание приобрести бизнес Amway, должен направить НПА-продавцу письменное предложение о приобретении его бизнеса с учетом условий, изложенных НПА-продавцом в его предложении по продаже этого бизнеса Amway.

6.6.10. Принятие предложения о приобретении бизнеса Amway владельцем этого бизнеса Amway: НПА-продавец должен по своему усмотрению принять или отказаться от полученного предложения о приобретении его бизнеса Amway, отправив свой ответ в письменной форме в течение определенного времени с момента получения предложения.

6.6.10.1. В случае своего согласия НПА-продавец должен направить предложение НПА-покупателя и свой ответ в письменной форме в компанию Amway на проверку и утверждение.

6.6.10.2. В случае отказа или если продажа не состоялась, а НПА-продавец все еще намерен продать свой бизнес Amway, процедура продажи будет возобновлена, и этот бизнес Amway будет предлагаться Независимым предпринимателям Amway в порядке очередности, определенном в Правилах 6.6.1-6.6.5, каждый раз, начиная с уровня очередности НПА, чье предложение о приобретении бизнеса Amway отклонил НПА-владелец бизнеса или компания Amway.

Если НПА-продавец решил изменить условия продажи своего бизнеса Amway, он должен отправлять обновленное предложение по продаже Независимым предпринимателям Amway в порядке очередности, указанном в Правилах 6.6.1-6.6.5.

6.6.10.3. Если НПА-продавец получает несколько предложений о приобретении его бизнеса Amway от Независимых предпринимателей Amway, имеющих одинаковый порядок очередности и соответствующих всем другим требованиям, НПА-продавец может по своему усмотрению решить, какое из предложений принять.

6.6.11. Одобрение Amway: Компания Amway даст свое согласие или выскажет возражение против продажи бизнеса Amway в письменной форме.

6.6.12. Приобретение права получения вознаграждений: любые вознаграждения, причитающиеся по уровню продаваемого бизнеса Amway, будут выплачиваться согласно условиям договора купли-продажи, заключенного между НПА-продавцом и НПА-покупателем, и при условии получения одобрения со стороны компании Amway. Признания и вознаграждения, полученные НПА-продавцом до момента продажи, не будут автоматически зачислены НПА-покупателю.

6.7. Слияние и объединение бизнеса Amway:

Слияния или объединения бизнесов вследствие непредоставления заявления о возобновлении, прекращения бизнеса, расторжения Договора, смерти (без назначения наследников) или неумышленного события или обстоятельства, находящегося вне контроля любого из собственников, возможно только после рассмотрения и письменного утверждения компанией Amway.

6.8. Правило владения одним бизнесом Amway:

НПА/Привилегированный участник имеет право владеть, иметь долю собственности, быть стороной или быть представителем только одного Договора лишь в одном бизнесе Amway, кроме случаев, предусмотренных Правилами 6.8.1-6.8.4 Правил ведения бизнеса Amway. НПА может владеть долей более чем одного бизнеса Amway только при следующих обстоятельствах:

6.8.1. Когда два НПА женятся (Правило 3.2).

6.8.2. В случае, если бизнес Amway осуществляет покупку другого бизнеса Amway согласно Правил 6.6.

6.8.3. В случае если НПА, который передает права, с целью облегчить передачу своего бизнеса Amway после своей смерти, просит внести имя другого НПА в свой бизнес как "неактивного партнера". Имя

НПА, который передает права, должно оставаться в Договоре до его смерти и до предоставления Amway соответствующих документов относительно планов по передаче имущества по наследству.

6.8.4. В случае наследования НПА бизнеса Amway полностью или частично.

6.8.5. Если НПА владеет или имеет долю собственности в двух или более бизнесах Amway согласно настоящему Правилу, такой НПА имеет право на совместное ведение таких бизнесов в рамках одного юридического лица, однако в целях выплаты вознаграждений компания Amway и впредь будет иметь дело с такими бизнесами как с отдельными и признавать их лишь как отдельные персональные бизнесы в контексте признания и выплаты вознаграждений.

6.9. Объединение: НПА может объединить свой независимый бизнес с бизнесом своих детей в соответствии с изложенными ниже условиями. Исходя из этого Правила, бизнес Привилегированного участника не может быть объединен.

6.9.1. Родители должны выступать личными спонсорами для детей, либо дети должны выступать личными спонсорами для родителей в пределах линии спонсорской поддержки.

6.9.2. Независимые бизнесы должны существовать самостоятельно не менее двух лет до даты объединения

6.9.3. Независимые бизнесы должны достичь квалификационных уровней по крайней мере Платинового НПА на момент объединения

6.9.4. Если родители болеют или неспособны физически или ментально вести бизнес, а условия, изложенные в положениях 6.9.2 и 6.9.3, не наступили, дети, которые должны унаследовать независимый бизнес родителей, в соответствии с этим Правилom могут объединить отдельные бизнесы.

6.9.5. Компания Amway должна рассмотреть запрос касательно объединения бизнеса, а также оценить цель, мотив и выгоды такого объединения с точки зрения Плана Amway по продаже и маркетингу; а также.

6.9.6. В случае, если такой запрос будет одобрен, осуществление объединения бизнесов должно происходить в соответствии со следующими условиями:

6.9.6.1. Датой начала объединения должно быть следующее 1 сентября.

6.9.6.2. Начиная с даты объединения, дети и родители могут получать все признания, касающиеся отдельных бизнесов и соответствующие достижениям предыдущего квалификационного года.

6.9.6.3. Все признания, достигнутые объединенным бизнесом, должны накапливаться, начиная с даты объединения бизнеса. Таким образом, какой-либо высший уровень квалификации объединенного бизнеса будет одобрен после завершения квалификационного периода, начиная с даты объединения бизнеса.

6.10. Развод, разделение или иное разъединение несупружеского партнерства или юридического лица:

Если бизнес должен быть разделен или поделен в результате развода супругов, то такое разделение, деление, или ликвидация несупружеского партнерства или корпорации (где уместно) должно осуществляться таким образом, чтобы оно не имело негативного влияния на интересы и/или доходы любых бизнесов Amway в пределах линии спонсорской поддержки.

6.10.1. РАЗВОД: После развода один из супругов, который подписал Договор НПА, будет и впредь признаваться компанией Amway как НПА, и только этот НПА будет получать признания и награды.

6.10.1.1. Если оба супруга являются сторонами, подписавшими Договор, официально разведенная пара может продолжать вести бизнес Amway вместе.

6.10.1.2. В случае официального развода, перед вынесением окончательного решения о разводе, либо о ликвидации несупружеского партнерства, один заявитель может оставить начальный Договор и может заключить другой Договор самостоятельно. Такой бизнес будет получать спонсорскую поддержку от начального бизнеса. В случае официального развода, копии документов, которые подтверждают факт развода брака, должны быть предоставлены в компанию вместе с новым Договором.

Лидеры, которые не являются лидерами бизнес-групп, могут быть переведены из начального бизнеса в новый, в соответствии с Правилами 6.2 и 6.3 Правил ведения бизнеса Amway. Это правило также может быть применено к Привилегированным участникам.

6.10.1.3 НПА, Имеющие квалификацию Платинового НПА или высший уровень квалификации, в дополнение к опциям, предлагаемых в пункте 6.10.1.2, могут разделить их бизнес таким образом, что один из заявителей регистрирует новый бизнес Amway, который будет оказывать личную спонсорскую поддержку начальному бизнесу, остающемуся у второго из заявителей. В таком случае все лидеры бизнес-групп остаются в бизнес-группе начального бизнеса.

а) Соответствующий запрос должен быть представлен в Amway для рассмотрения и утверждения вместе с письменными согласиями первого квалифицированного Платинового НПА верхней линии спонсорской поддержки и первого квалифицированного Изумрудного НПА или НПА высшего уровня квалификации. Компания Amway может связаться с первым квалифицированным Бриллиантовым НПА верхней линии спонсорской поддержки и предоставить 15 дней для того, чтоб он выразил свои комментарии.

б) Лидеры, которые не являются лидерами бизнес-групп, могут быть переведены из начального бизнеса в новый, в соответствии с Правилами 6.2 и 6.3 Правил ведения бизнеса Amway.

6.10.2. Ликвидация юридического лица, которое ведет бизнес Amway: без официального письменного согласия компании Amway об обратном перед ликвидацией юридического лица, которое ведет бизнес Amway, его бизнес Amway может быть передан уполномоченному представителю юридического лица, предварительно подписавшему Договор НПА/Привилегированного участника от имени компании, или же этот бизнес Amway может быть продан согласно Правилу 6.6 Правил ведения бизнеса Amway. В противном случае распоряжение таким бизнесом Amway будет осуществляться согласно Разделу 15 Правил ведения бизнеса Amway.

РАЗДЕЛ 7: УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ БИЗНЕСА (УМБ)

Авторизованный Поставщик означает любого поставщика, которого компания Amway уполномочила обеспечивать НПА/Привилегированных участников УМБ или использовать УМБ с потенциальными НПА в соответствии с Программой «ACCREDITATION PLUS™» и Стандартами обеспечения качества. Дополнительно, уполномоченные НПА также могут обеспечивать НПА/Привилегированных участников в нижней линии спонсорской поддержки УМБ или использовать УМБ с потенциальными НПА в соответствии с положениями Украинской политики относительно УМБ и Стандартов обеспечения качества.

В то время как компания Amway не требует от кого-либо покупать такие УМБ, НПА/Привилегированные участники могут решить, что такие УМБ могут быть полезными для построения прибыльного бизнеса Amway или достижения целей. УМБ являются необязательными,

поэтому Авторизованные Поставщики или уполномоченные Авторизованным Поставщиком НПА во время использования, продажи или распространения УМБ, должны сообщать покупателям, что такая покупка является исключительно добровольной. УМБ не должны предлагаться НПА/Привилегированным участникам как обязательные в рамках регистрации договора с компанией Amway или оказания спонсорской поддержки. УМБ должны быть предоставлены в компанию Amway до начала рекламирования, использования, продажи или распространения Авторизованным Поставщиком, как это определено в Украинской политике относительно УМБ, Стандартах обеспечения качества и Стандартах цифровой коммуникации. Проведение встреч/мероприятий также должно осуществляться в соответствии с положениями украинской политики относительно УМБ.

РАЗДЕЛ 8: ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ AMWAY И ПЛАНА AMWAY ПО ПРОДАЖАМ И МАКРЕТИНГУ

8.1. Приглашение на презентацию: Приглашая потенциального НПА/Привилегированного участника на презентацию Плана Amway по продажам и маркетингу, НПА/Привилегированный участник не должен создавать ложного впечатления или иным образом вводить в заблуждение относительно бизнес-возможности Amway или темы презентации, на которую он приглашает потенциального НПА/Привилегированного участника. Учитывая это, НПА/Привилегированный участник не может прямо или косвенно:

- 8.1.1.** Создавать впечатление, будто План Amway по продажам и маркетингу связан с возможностью трудоустройства.
- 8.1.2.** Создавать впечатление, что он приглашает на общественное мероприятие.
- 8.1.3.** Выдавать приглашения за «маркетинговое исследование рынка».
- 8.1.4.** Продвигать мероприятие как «семинар по налогообложению».
- 8.1.5.** Представлять возможности бизнеса Amway как деловые взаимоотношения с любым другим физическим лицом, компанией или организацией, не являющимися компанией Amway.
- 8.1.6.** Утверждать, будто такая продукция является лишь одной из серий распространяемой продукции или частью брокерских услуг, партии товара или посреднического бизнеса, который ведет физическое лицо, компания или организация, не являющиеся компанией Amway.
- 8.1.7.** Утверждать, что возможность бизнеса Amway,

НПА/Привилегированный участник или продукция и услуги, распространяемые компанией Amway, являются частью какого-либо другого бизнеса.

- 8.1.8.** В связи с таким приглашением однозначно не подтвердить то, что целью презентации является представление Плана Amway по продажам и маркетингу и возможностей бизнеса Amway.
- 8.1.9.** Участвовать в любом обманчивом представлении возможностей бизнеса Amway, взаимоотношений НПА/Привилегированного участника с компанией Amway и сути бизнеса Amway или замалчивать любую информацию, необходимую для надлежащей оценки возможностей бизнеса Amway, а также товаров и услуг компании Amway.
- 8.1.10.** Представлять бизнес-возможность Amway как возможность пассивных инвестиций, получения франшизы, страхования, ренты, получения фиксированного дохода или инвестирования любого другого типа.
- 8.1.11.** Утверждать, что награды, признания и вознаграждения в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу можно получить каким-либо иным способом, кроме приобретения и продажи продукции и услуг Amway розничным клиентам/потребителям и/или оказания спонсорской поддержки другим людям, которые делают то же самое.

8.2. Первый контакт с потенциальными НПА/Привилегированными участниками и клиентами:

При первом контакте с потенциальным НПА/Привилегированным участником или потребителем продукции и услуг Amway НПА/Привилегированный участник обязан:

- 8.2.1.** Назвать свое полное имя.
- 8.2.2.** Представиться как НПА/Привилегированный участник Amway.
- 8.2.3.** Надлежащим образом проинформировать потенциального НПА/Привилегированного участника о компании Amway и о своих взаимоотношениях с компанией Amway.
- 8.2.4.** НПА также обязан сообщить о цели контакта, а именно о продаже товаров и оказании услуг компании Amway, а НПА/Привилегированный участник должен сообщить о презентации потенциальному НПА/Привилегированному участнику возможностей бизнеса Amway.
- 8.2.5.** Честно и открыто ответить на любые вопросы потенциального НПА/Привилегированного участника о возможностях бизнеса Amway, товарах и услугах Amway, о НПА/Привилегированном участнике Amway и о компании Amway.

8.3. Положение о спонсировании: Ни один НПА/Привилегированный участник не может осуществлять

деятельность, удачно или неудачно выдвигать утверждения относительно бизнеса Amway или бизнес-возможностей Amway, которые, учитывая обстоятельства и широкий контекст, являются ложными или неточными. В том числе, но не ограничиваясь этим, НПА/Привилегированный участник:

8.3.1. Обязан предоставить информацию только о средних текущих суммах прибылей, доходов, показателях продаж и процентных показателях, опубликованных компанией Amway.

8.3.2. Обязан использовать только официальную литературу Amway и УМБ, авторизованные компанией Amway.

8.3.3. В качестве примера может приводить показатели доходов и/или вознаграждений только из собственного опыта при условии использования при этом текущих данных о средних прибылях, доходах, показателях продаж и процентных показателях, опубликованных компанией Amway.

8.3.4. Может приводить примеры из собственной жизни и информацию о взносах в благотворительные проекты (при условии, что такие материальные преимущества действительно являются результатом развития успешного бизнеса Amway и полученной от него прибыли).

8.3.5. Не должен утверждать, что успешный бизнес Amway может быть построен за счет «клуба оптовых закупок», когда продукция покупается только для личного пользования.

8.3.6. Должен подчеркивать, что компания Amway выплачивает вознаграждения на основе объема продаж ее продукции и услуг розничным клиентам/потребителям.

8.3.7. Не должен утверждать, что возможные налоговые льготы – основная причина того, чтобы стать НПА/Привилегированным участником.

8.3.8. Не должен утверждать, что бизнес Amway – это возможность «быстро разбогатеть», где легко достичь успеха с минимальными затратами усилий и времени либо вовсе не прилагая усилий и не тратя своего времени.

8.3.9. Не имеет права неправильно представлять взаимоотношения между компанией Amway и ее филиалами.

8.4. Отсутствие исключительного права на деятельность на определенной территории: НПА/Привилегированные участники не имеют права утверждать, что может быть предоставлено исключительное право на деятельность на определенной территории.

8.5. Отсутствие обязательства по закупке: НПА/Привилегированные участники не должны требовать от потенциального НПА/Привилегированного участника

покупать товары и/или услуги компании, кроме официальной литературы Amway, предназначенной для новых НПА/Привилегированных участников.

РАЗДЕЛ 9: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ AMWAY – ТОРГОВЫЕ МАРКИ, ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ И ПРОИЗВЕДЕНИЯ, ЗАЩИЩЕННЫЕ АВТОРСКИМ ПРАВОМ

Торговые марки, товарные знаки Amway и произведения, защищенные авторским правом, являются важным и ценным бизнес-активом Amway. Товарные знаки помогают идентифицировать происхождение и репутацию продуктов и услуг Amway во всем мире, и отличить их от конкурентов. Amway прилагает все коммерчески обусловленные усилия для защиты торговых марок и товарных знаков от ненадлежащего использования, в том числе через Правила ведения бизнеса, Стандарты и Политики Amway.

9.1 НПА могут использовать товарные знаки Amway и произведения, защищенные авторским правом, только после получения предварительного письменного разрешения Amway и в соответствии с любыми условиями, указанными в нем. Такое разрешение может предоставляться путем общей публикации (для всех НПА) или через соответствующее сообщение, адресованное одному или больше НПА. Без каких-либо ограничений Amway может требовать подтверждения соответствия всем условиям/спецификациям материалов, в которых использованы товарные знаки и произведения, защищенные авторским правом; может требовать, чтобы такие материалы предоставлялись исключительно Amway или Авторизованным поставщиком и соответствовали всем условиям относительно использования товарных знаков и произведений, защищенных авторским правом. Любое разрешение, выданное Amway, является ограниченной, неэксклюзивной, непередаваемой и отзывной лицензией на использование торговых марок, товарных знаков и произведений, защищенных авторским правом, исключительно в связи с бизнесом Amway на определенном рынке.

9.2. НПА/Привилегированный участник, действующий в полном соответствии с Правилами ведения бизнеса Amway и положениями Договора НПА/Привилегированного участника, может использовать название «Amway» (но не логотип Amway™ или любые другие торговые марки, фирменные названия и знаки для услуг, принадлежащие или лицензированные в

пользу Amway) на своих визитных карточках, при условии, что это название используется одним из следующих способов без каких-либо отклонений от приведенного образца:

(имя, фамилия) Независимый предприниматель Amway	(имя, фамилия) Независимый предприниматель Amway по продаже продукции и услуг Amway
---	---

РАЗДЕЛ 10: СМЕРТЬ НПА/ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА И НАСЛЕДОВАНИЕ НЕЗАВИСИМОГО БИЗНЕСА AMWAY

Компания Amway вступает в договорные отношения с НПА/Привилегированным участником из-за его/ее персональных качеств. Следовательно, правоотношения между компанией Amway и НПА/Привилегированным участником закрепляются договором о персональном предоставлении услуг. В случае смерти одного из заявителей бизнес Amway будет автоматически передан второму заявителю/лицу на договоре. Исключением являются случаи, когда такой переход противоречит законодательству, которое регулирует вопросы правопреемственности либо другой порядок закреплен в завещании. В случае отсутствия второго заявителя/лица бизнес Amway может быть унаследован согласно завещанию либо наследственному договору и унаследованный согласно решению Amway в отношении передачи договора в пользу наследника или получателя. Компания Amway рекомендует НПА/Привилегированным участникам проконсультироваться с правовыми специалистами и принять необходимые меры для того, чтобы их бизнес Amway был передан наследникам или правопреемникам на их выбор. Наследники или правопреемники должны принять все обязанности завещателя, которые он имел, включая все комиссионные платежи и/или все другие выплаты в соответствии с условиями Плана Amway по продажам и маркетингу. Если НПА/Привилегированный участник умер и не оставил завещания, то при передаче бизнеса должно быть применено законодательство, регулирующее вопросы правопреемственности (наследования).

РАЗДЕЛ 11: НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРА: ПРОЦЕДУРЫ, САНКЦИИ

11.1. Процедуры

11.1.1. Расследование: Если, по мнению Amway,

произошло, должно произойти нарушение Договора НПА/Привилегированного участника или существует угроза такого нарушения, компания Amway может провести расследование деятельности соответствующего НПА/Привилегированного участника. Компания Amway может провести это расследование по собственной инициативе или по требованию другого НПА/Привилегированного участника, подавшего письменную жалобу в компанию Amway согласно нижеуказанного Правила 11.1.2 Правил ведения бизнеса Amway.

11.1.2. Жалобы со стороны НПА/Привилегированного участника: НПА/Привилегированный участник, по мнению которого другой НПА/Привилегированный участник нарушил Правила ведения бизнеса Amway и Политики Amway и которому известно о деятельности, ведущей к такому нарушению, обязан письменно известить компанию Amway о таком нарушении и о всех связанных с ним фактах.

11.1.2.1. После получения такого сообщения компания Amway проинформирует соответствующих НПА/Привилегированных участников о жалобе и попросит предоставить срочный ответ. Сообщение о жалобе и/или копия письма-запроса об объяснении будет выслана также Платиновому НПА и/или Бриллиантовому НПА высшего уровня квалификации в линии спонсорской поддержки НПА/Привилегированного участника, который предположительно совершил нарушение.

11.1.2.2. Если фактов, указанных в жалобе и ответе, недостаточно для принятия решения, компания Amway может попросить любую из сторон предоставить дополнительную информацию.

11.1.2.3. На основании имеющихся фактов компания Amway примет решение относительно того, действительно ли имело место нарушение Правил ведения бизнеса Amway и Политик Amway или положений Договора НПА/Привилегированного участника, и примет соответствующие меры согласно Разделу 12 Правил ведения бизнеса Amway.

11.1.3. Сообщение о соответствующих мерах.

11.1.3.1. Компания Amway вышлет сообщение со своим решением НПА/Привилегированному участнику, совершившему нарушение, а также Платиновому НПА и/или Бриллиантовому НПА высшего уровня квалификации в линии спонсорской поддержки НПА/Привилегированного участника, совершившего нарушение. При необходимости Amway проинформирует этого НПА/Привилегированного участника о том, что у него есть возможность

обратиться с запросом о пересмотре решения компании Amway в Международный апелляционный комитет.

11.1.3.2. Содержание сообщения

11.1.3.2.1. Сообщение НПА/

Привилегированному участнику направляется любым законным способом на его почтовый адрес, по факсу или электронной почте на адрес или номер факса, имеющиеся в базе данных компании Amway об этом НПА/Привилегированном участнике.

11.1.3.2.2. Сообщение будет содержать выдержки из Правил ведения бизнеса Amway или положений Договора НПА/Привилегированного участника, которые нарушил данный НПА/Привилегированный участник, а также дату начала действия соответствующих мер.

11.1.4. Международный апелляционный комитет
Если НПА/Привилегированный участник не согласен с мерами, принятыми компанией Amway, он может просить об их пересмотре в Международном апелляционном комитете в соответствии с Разделом 16 Правил ведения бизнеса Amway.

11.1.5. Отказ от претензий: НПА/Привилегированный участник отказывается от любых исков или претензий к компании Amway, касающихся или вытекающих из любых действий, предпринятых компанией Amway согласно Договору НПА/Привилегированного участника. НПА/Привилегированный участник, в отношении которого приняты соответствующие меры в результате нарушения им Правил ведения бизнеса Amway и Политик Amway или Договора НПА/Привилегированного участника, обязуется не выдвигать против компании Amway никаких исков или претензий относительно этих мер.

РАЗДЕЛ 12: ВЫПОЛНЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

В случае нарушения НПА/Привилегированным участником Договора НПА/Привилегированного участника компания Amway может принять меры с целью устранить нарушения, компенсировать причиненный вред и предотвратить подобные нарушения в будущем.

12.1. Невыполнение требований

12.1.1. Компания Amway может прекратить действие Договора в случае грубого нарушения Правил ведения бизнеса Amway, Политик и Стандартов Amway только после соблюдения процедур, как это описано в разделе 11 Правил

ведения бизнеса Amway, и при условии, что все попытки достичь понимания потерпели неудачу. После расторжения Договора по любой причине НПА/Привилегированный участник обязан:

- по просьбе и по собственному усмотрению компании Amway вернуть всю продукцию и услуги Amway, имеющиеся в его распоряжении, согласно Правилам выкупа продукции Правил ведения бизнеса Amway;
- прекратить использование всех торговых марок, фирменных наименований, символики или другой интеллектуальной собственности, принадлежащей или лицензированной в пользу Amway;
- прекратить представляться как НПА/Привилегированный участник;
- прекратить участвовать в любой деятельности НПА/Привилегированного участника, описанной в Правиле 6.4.2 Правил ведения бизнеса Amway, но не ограничиваясь этим. После расторжения Договора компанией Amway НПА может не только прибегнуть к средствам правовой защиты, но и имеет право обратиться в Международный апелляционный комитет (раздел 16 Правил ведения бизнеса).

12.1.2. Письмо-предупреждение может содержать требование отправить по почте соответствующие Правила ведения бизнеса Amway или Политики Бизнес-группе Платинового НПА, а также всем Платиновым НПА нижней линии спонсорской поддержки соответствующего Изумрудного или Бриллиантового НПА.

12.1.3. Повторное обучение: Соответствующий НПА/Привилегированный участник (вместе со своей бизнес-группой или без нее) должен посетить учебное занятие, организованное компанией Amway с целью исправления нарушения.

12.1.4. ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА: Компания Amway может принять меры для приостановления действия отдельных или всех прав этого НПА/Привилегированного участника в рамках Договора НПА/Привилегированного участника, в том числе, но не ограничиваясь следующим:

- приостановить выплату вознаграждения за достижение квалификации до окончательного решения дела;
- приостановить действие разрешения на спонсорскую деятельность (спонсирование, мероприятия по привлечению новых НПА/Привилегированных участников, учебные мероприятия, домашние презентации и т.д.);
- приостановить поступление любой информации от компании Amway;
- приостановить предоставление приглашений на семинары, поездки и различные мероприятия, организуемые компанией Amway;

- провести встречи по переориентации и переобучению с уплатой расходов за счет НПА/Привилегированного участника, совершившего нарушение;
- требовать предоставить компании Amway записи презентаций Плана Amway по продажам и маркетингу;
- наложить временный запрет на заказ продукции и услуг Amway.

Компания Amway уведомит соответствующего НПА/Привилегированного участника о своем решении относительно продолжительности приостановления действия его прав. Приостановление прав НПА/Привилегированного участника может продолжаться до тех пор, пока компания Amway не будет полностью удовлетворена поведением соответствующего НПА/Привилегированного участника.

12.1.5. ЛИШЕНИЕ СТАТУСА СПОНСОРА: Компания Amway может отозвать статус НПА/Привилегированного участника как спонсора для его нижней линии и/или ограничить его в оказании спонсорской поддержки новым НПА/Привилегированным участникам.

12.1.6. ПРЕКРАЩЕНИЕ ВЫПЛАТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ / ВОЗВРАЩЕНИЕ ВЫПЛАТ: НПА обязан вернуть выплаченные компанией Amway вознаграждения или же компания может удержать еще не выплаченные вознаграждения в счет компенсации совершенного нарушения. Компания Amway оставляет за собой право по собственному усмотрению удерживать выплату вознаграждений и предоставления наград и признания.

12.1.7. ОТЗЫВ/ЛИШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ: Компания Amway может отозвать или лишить любой квалификации, а также потребовать возврата любых предметов, подтверждающих такую квалификацию (в частности, но не ограничиваясь этим, значков, сертификатов и т.д.).

12.1.8. ПРИЗНАНИЕ НАРУШЕНИЯ И ПРИНЯТЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА / ЗАЯВЛЕНИЕ О ПРЕКРАЩЕНИИ ЗАПРЕЩЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ: НПА/Привилегированный участник должен признать совершение им нарушения и предоставить соответствующие письменные обязательства о том, что такое нарушение Договора НПА/Привилегированного участника не повторится впредь. Компания Amway может предоставить такому НПА/Привилегированному участнику определенный срок для исправления. Компания Amway также может просить НПА/

Привилегированного участника предоставить соответствующие письменные обязательства, что такое нарушение Договора НПА/Привилегированного участника не повторится в будущем.

12.1.9. ОТКАЗ В РЕГИСТРАЦИИ ДОГОВОРА НПА/ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА: компания Amway оставляет за собой право заключать или не заключать договор с любым НПА/Привилегированным участником.

12.1.10. ПРИНЯТИЕ ПРАВОВЫХ МЕР: Компания Amway может прибегнуть к любой правовой мере относительно НПА/Привилегированного участника, возбудить дело о гражданской или уголовной ответственности, информировать соответствующие органы власти, предоставить им жалобы и отчеты или принять другие меры или воспользоваться другими средствами судебной защиты, которые могут быть в распоряжении компании Amway и предусмотрены действующим законодательством.

12.1.11. ПРИНЯТИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕР: Компания Amway оставляет за собой право по собственному усмотрению решать в каждом конкретном случае нарушения Договора, какие именно из вышеизложенных мер следует принять и к каким другим действиям, разрешенным действующим законодательством, следует прибегнуть (во избежание расторжения Договора).

12.2. Многократные нарушения: Получив от компании Amway сообщение о нарушении, НПА/Привилегированный участник обязан немедленно его исправить.

12.3. Отсутствие возможности отказа: Непринятие компанией Amway мер после того, как станет известно о нарушении или потенциальном нарушении, не означает отказ компании Amway от права доказать такое нарушение в будущем. Непринятие НПА/Привилегированным участником каких-либо действий после того, как станет известно о нарушении Договора НПА/Привилегированного участника, не будет означать отказ компании Amway от любых других прав или средств судебной защиты согласно действующему законодательству.

РАЗДЕЛ 13 ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО.

РАЗДЕЛ 14 ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО.

РАЗДЕЛ 15: РАСПОРЯЖЕНИЕ АННУЛИРОВАННЫМ ИЛИ НЕВОЗОБНОВЛЕННЫМ ДОГОВОРЫМ НПА/ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО УЧАСТНИКА

15.1. Отказ от Договора: В случае расторжения или невозобновления Договора НПА/Привилегированного участника настоящий Договор НПА/Привилегированного участника считается таким, от которого НПА/Привилегированный участник отказался, а НПА/Привилегированный участник, подписавший этот Договор, в дальнейшем не имеет прав НПА/Привилегированного участника в рамках настоящего Договора.

В соответствии с Правилым 15.1.1 и Правилым 15.1.2 компания Amway может распустить бизнес Amway или предоставить право управлять им на предыдущем месте НПА/Привилегированного участника в линии спонсорской поддержки другому НПА/Привилегированному участнику или может удалить эту позицию из линии спонсорской поддержки по своему собственному усмотрению. Используя свое исключительное право в рамках этих Правил, компания Amway может принять решение воспользоваться одним из следующих методов или любым другим методом, разрешенным законом:

15.1.1. ПРОДАЖА/ПЕРЕДАЧА ПРАВ НА УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ AMWAY. Если компания Amway решила продать/передать права на управление бизнесом Amway на предыдущем месте НПА/Привилегированного участника в линии спонсорской поддержки, необходимо руководствоваться следующими положениями:

15.1.1.1. Предложение о продаже или передаче прав на управление бизнесом Amway должно быть сделано в соответствии с очередностью, определенной в приведенном выше правиле 6.6 Правил ведения бизнеса Amway.

15.1.1.2. Условия такой продажи или уступки должны быть изложены в письменном договоре, заключаемом между компанией Amway и покупателем.

15.1.1.3. Покупатель или получатель будет вести бизнес Amway на позиции и в пределах линии спонсорской поддержки, которую имел предыдущий НПА/Привилегированный участник.

15.1.2. РОСПУСК БИЗНЕСА AMWAY. Если компания Amway принимает соответствующее решение, спонсор бывшего НПА/Привилегированного участника в пределах линии спонсорской поддержки может взять на себя обязательства бывшего НПА/Привилегированного участника и принять роль спонсора всех НПА/Привилегированных участников, личным или международным

спонсором которых являлся бывший НПА/Привилегированный участник.

15.2. Отсутствие ограничений для Amway: Однако компания Amway никоим образом не ограничивает себя в каком-либо из приведенных выше способов распоряжения Независимым бизнесом Amway или Договором Привилегированного участника и может по своему усмотрению принимать решения в интересах всей Линии спонсорской поддержки относительно методов и/или временных рамок распоряжения бизнесом.

РАЗДЕЛ 16: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АПЕЛЛЯЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

Международный апелляционный комитет обеспечивает внутреннюю процедуру пересмотра решений о расторжении или невозобновлении Договора, лишении статуса спонсора и приостановлении действия Договора НПА/Привилегированного участника.

16.1. Процедура подачи апелляции:

Запрос о пересмотре решения должен быть подан в письменной форме (в переводе на английский язык) и должен сопровождаться любыми документами, в поддержку этого запроса. Запрос должен быть подан в течение срока, указанного в письме, сообщающем о решении компании, по адресу:

Amway Corporation,
7575 East Fulton Road,
Ada, Michigan 49355 USA,
to the attention of Appeal Administrator Global Business Conduct and Rules.

Альтернативно, запрос может быть переслан на электронный адрес: appeal.administrator@amway.com. Если запрос будет подан по истечении отведенного для этого срока, он будет отклонен, о чем НПА/Привилегированный участник получит специальное уведомление.

16.2 Членский состав Международного апелляционного комитета:

Международный апелляционный комитет состоит из соответствующих представителей глобальных отделов по Правилам ведения бизнеса, Продаж, отдела по Правилам ведения бизнеса Северной Америки и международного юридического отдела. Члены Международного апелляционного комитета не являются третейскими судьями.

16.3 Решение компании Amway соответствующего

рынка остается действующим до момента принятия окончательного решения Международным апелляционным комитетом: В случае, когда Amway дает НПА возможность подачи запроса о пересмотре решения в международный апелляционный комитет, принятое решение компании Amway остается действующим до момента принятия окончательного решения Международным апелляционным комитетом.

16.4. Процедура рассмотрения апелляции международным апелляционным комитетом

16.4.1. Стороны (апеллянт и представители соответствующего филиала) могут предложить доказательства и представить дополнительные доказательства по просьбе комитета или по собственной инициативе. Международный апелляционный комитет примет решение о соответствии доказательств делу и их важности.

16.4.2. Любая из сторон может присутствовать на слушании Международного апелляционного комитета (которое проводится в главном офисе компании Amway в городе Эйда, США) либо с помощью телефонной конференции, либо лично за собственный счет.

16.5 Вынесение окончательного решения Международным апелляционным комитетом

16.5.1 Международный апелляционный комитет может подтвердить, отменить или изменить решение компании Amway.

16.5.2 Все стороны (апеллянт и представители соответствующего филиала) будут должным образом проинформированы об окончательном решении Международного апелляционного комитета.

16.5.3 Компания Amway примет необходимые меры для выполнения решения Международного апелляционного комитета.

16.5.4 Если Международный апелляционный комитет вынесет решение в пользу НПА/Привилегированного участника, компания Amway восстановит все права и привилегии данного НПА/

Привилегированного участника и выплатит ему все причитающиеся вознаграждения, которые были удержаны.

16.5.4.1 В случае принятия Международным апелляционным комитетом иного решения, компания Amway определит применение удержанных средств.

16.5.5 Решение Международного апелляционного комитета не налагает никаких правовых или финансовых обязательств на компанию Amway и ее филиалы, не является основанием для требований про возмещение убытков или других обращений, в том числе, но не ограничиваясь этим, относительно потерь прибыли или репутации НПА/Привилегированного Участника или любого другого лица.

ВНИМАНИЕ!

Политики и Стандарты являются частью этих Правил ведения бизнеса, и НПА обязаны их придерживаться, эти документы также, доступны для ознакомления по адресу www.amway.ua или же вы можете отправить соответствующий запрос в филиал компании Amway:

- Украинская политика относительно Учебных материалов для бизнеса и Украинские стандарты обеспечения качества УМБ
- Стандарты цифровых коммуникаций
- Политика нулевой толерантности в отношении неразрешенной деятельности НПА/Привилегированных участников на неоткрытых рынках
- Политика в отношении неприемлемого структурирования бизнеса («нагромождения»)
- Политика использования личной информации
- Этический кодекс Amway
- Европейская политика хорошей репутации
- Политика международного спонсирования

1 января 2019 года

A decorative graphic in the bottom left corner consisting of a blue square, a grey square, and an orange square.

Ваша компания Amway

ООО «Эмвей Украина»
ул. К. Малевича, 87, Киев,
03150, Украина

Телефон: (380-44) 495-1300
Факс: (380-44) 495-1344
e-mail: infoua@amway.com

www.amway.ua

01/2019