




Amway



ПРАВИЛА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ АМВАЙ
остаточна редакція, січень 2019 року

Зміст:

■ РОЗДІЛ 1: ВСТУП	3
■ РОЗДІЛ 2: СЛОВНИК ТЕРМІНІВ	4
■ РОЗДІЛ 3: ОТРИМАННЯ СТАТУСУ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА	6
■ РОЗДІЛ 4: ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ОБОВ'ЯЗКИ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА	9
■ РОЗДІЛ 5: ДОДАТКОВІ ОБОВ'ЯЗКИ НПА/ ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА ЯК СПОНСОРА	14
■ РОЗДІЛ 6: ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛІНІЙ СПОНСОРСЬКОЇ ПІДТРИМКИ	15
■ РОЗДІЛ 7: НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ БІЗНЕСУ (НМБ)	20
■ РОЗДІЛ 8: ПРЕЗЕНТАЦІЯ БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТІ AMWAY І ПЛАНУ AMWAY З ПРОДАЖУ ТА МАРКЕТИНГУ	20
■ РОЗДІЛ 9: ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ КОМПАНІЇ AMWAY – ТОРГОВІ МАРКИ, ТОВАРНІ ЗНАКИ ТА ТВОРИ, ЗАХИЩЕНІ АВТОРСЬКИМ ПРАВОМ	22
■ РОЗДІЛ 10: СМЕРТЬ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА ТА УСПАДКУВАННЯ НЕЗАЛЕЖНОГО БІЗНЕСУ AMWAY	22
■ РОЗДІЛ 11: ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ: ПРОЦЕДУРИ, САНКЦІЇ	22
■ РОЗДІЛ 12: ВИКОНАННЯ ВИМОГ	23
■ РОЗДІЛ 13 ЗАРЕЗЕРВОВАНО	25
■ РОЗДІЛ 14 ЗАРЕЗЕРВОВАНО	25
■ РОЗДІЛ 15: РОЗПОРЯДЖАННЯ АНУЛЬОВАНИМ АБО НЕПОНОВЛЕНИМ ДОГОВОРОМ НПА/ ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА	25
■ РОЗДІЛ 16: МІЖНАРОДНИЙ АПЕЛЯЦІЙНИЙ КОМІТЕТ	25

ПРАВИЛА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ AMWAY

РОЗДІЛ 1: ВСТУП

Компанія Amway та Незалежні підприємці Amway/Привілейовані учасники мають зобов'язуючі договірні відносини.

1.1 Договір: Правила ведення бізнесу Amway встановлюють умови ведення бізнесу Amway і визначають права, обов'язки та відповідальність кожного Незалежного підприємця Amway (далі – «НПА») та Привілейованого учасника Amway (далі – «Привілейований учасник»). Вони розроблені для захисту переваг, доступних всім НПА/Привілейованим учасникам а також компанії Amway. Разом із іншими додатковими Політиками Amway вони становлять невід'ємну частину Договору НПА/Привілейованого учасника і включені шляхом безпосереднього посилання в документ, який заявник підписує і подає до компанії Amway, щоб отримати статус Незалежного підприємця Amway/Привілейованого учасника.

1.2 Усі Незалежні підприємці Amway/Привілейовані учасники зобов'язуються провадити свій бізнес чесно і добросовісно та у повній відповідності до умов Договору НПА/Привілейованого учасника.

1.2.1 Умови Договору Незалежного підприємця Amway: Згідно з умовами Договору НПА учасника Незалежні підприємці Amway мають право купувати і перепродавати продукцію і послуги Amway, надавати спонсорську підтримку іншим НПА/Привілейованим учасникам. Згідно з умовами Договору НПА вони посідають своє місце у Лінії спонсорської підтримки і мають право одержувати користь від розвитку Лінії спонсорської підтримки та можливість отримувати грошові виплати й інші винагороди відповідно до Плану Amway з продажу та маркетингу, а також здобувати визнання та кваліфікації, нагороди і винагороди за умови виконання всіх умов та вимог Договору НПА, у тому числі Правил ведення бізнесу Amway, Політик та Стандартів Amway.

1.2.2 Умови Договору Привілейованого учасника: Привілейовані учасники мають право надавати спонсорську підтримку іншим НПА/Привілейованим учасникам і купувати продукцію Amway для особистого користування, а також брати участь у програмі знижок. Однак Привілейовані учасники не мають права перепродавати продукцію та послуги Amway.

1.3 Внесення змін: Компанія Amway залишає за собою право час від часу вносити частково

або повністю зміни до Правил ведення бізнесу Amway і Політик та Стандартів Amway та інших умов та положень Договору НПА/Привілейованого учасника. Зміни до Правил ведення бізнесу, Політик та Стандартів Amway та Плану Amway з продажу та маркетингу будуть подані на розгляд Європейської консультаційної ради (ЄКР) та уповноважених представників європейських ЛСП для оцінки, перш ніж нові Правила ведення бізнесу або Політики та Стандарти Amway будуть оприлюднені в офіційній літературі Amway, на офіційному веб-сайті Amway або іншим способом, дозволеним чинним законодавством. Усі зміни набувають чинності з моменту їх опублікування або як це визначено у відповідному повідомленні.

1.4 Автономність положень Договору: Визнання будь-якого положення чи підпункту Правил ведення бізнесу недійсним рішенням суду чи будь-яким іншим уповноваженим органом не впливає на чинність всіх інших положень Правил ведення бізнесу, Політик та Стандартів Amway.

1.5 Жодне із викладених положень не суперечить правам НПА/Привілейованих учасників, забезпеченим українським законодавством, які залишаються непорушними і чинними для всіх НПА/Привілейованих учасників.

Будь ласка, візьміть до уваги:

Регіони країн ОЛСП/ЄЛСП вважаються **єдиним** ринком Amway стосовно наведених нижче Правил ведення бізнесу:

Правило 3.2 (Чоловік і дружина в статусі НПА/Привілейованого учасника)

Правило 3.3 (Вимоги щодо здобуття статусу НПА/Привілейованого учасника)

Правило 6.4 (Повторна реєстрація за підтримки нового спонсора)

Правило 6.6 (Продаж бізнесу Amway)

Правило 6.7 (Злиття та об'єднання бізнесу Amway)

Правило 6.8 (Правило володіння одним бізнесом Amway)

Авторизований Постачальник: означає будь-якого постачальника, затвердженого компанією Amway, який має право забезпечувати НПА Навчальними матеріалами для бізнесу (далі – НМБ) або використовувати такі з потенційними НПА відповідно до Програми «ACCREDITATION PLUS™». Згідно з договором між компанією Amway та Авторизованим Постачальником, Авторизований Постачальник має право використовувати, продавати, рекламувати та розповсюджувати НМБ.

Бізнес Amway – бізнес, який визначається номером НПА/Привілейованого учасника та Договором НПА/Привілейованого учасника.

Бізнес-група – всі НПА/Привілейовані учасники нижчого рівня в групі НПА/Привілейованого учасника, але без Платинових НПА та НПА/Привілейованих учасників, які отримують спонсорську підтримку від Платинових НПА нижчого рівня.

Політики Amway – правила, положення і політики, визначені в офіційній літературі компанії Amway, у тому числі в Правилах ведення бізнесу Amway та інших Політиках Amway, які компанія може запроваджувати час від часу та які включено до Договору НПА/Привілейованого учасника шляхом посилання.

Винагорода – це грошова виплата, яку компанія Amway сплачує НПА згідно з Планом Amway з продажу та маркетингу, що розраховується на основі обсягу продажу продукції Amway Незалежним підприємцем Amway та його бізнес-групою.

Винагорода за досягнення – це щомісячна винагорода, яку отримує НПА, котрий досяг певного рівня групового обсягу продажу відповідно до таблиці нарахування відсотка винагороди.

Винагорода за міжнародне лідерство – щомісячна винагорода, що виплачується міжнародному спонсору за надання спонсорської підтримки кваліфікованим НПА на іншому ринку згідно з Планом Amway з продажу та маркетингу.

Договір НПА/Привілейованого учасника – реєстраційна форма НПА/Привілейованого учасника та всі інкорпоровані в неї шляхом посилання документи, що формують положення договору між НПА/Привілейованим учасником та Amway.

Другий бізнес – бізнес особи, яка отримує міжнародну спонсорську підтримку з боку її бізнесу Amway, зареєстрованого на іншому ринку Amway, чи інший бізнес, отриманий в межах того ж ринку корпорації Amway.

Європейська Економічна Зона (ЄЕЗ) (у контексті даних Правил) включає в себе такі країни: Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Італія, Ісландія, Ірландія, Іспанія, Кіпр, Латвія, Литва, Ліхтенштейн, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Об'єднане Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чеська Республіка, Швеція, Швейцарія.

Інформація про ЛСП – включає уся інформацію, яка розкриває чи пов'язана частково або повністю з Лінією спонсорської підтримки, зокрема, але не обмежуючись цим, номери договорів НПА та інші дані НПА, які характеризують їхній бізнес, особисту контактну інформацію НПА, інформацію про показники розвитку бізнесу НПА та уся інформацію, яку можна отримати про систему організації спонсорування в її колишній, теперішній та майбутній формах.

Календарний день – якщо не визначено інше, «день» визначається як «календарний день» у розумінні всіх днів тижня, включаючи суботу та неділю, а також вихідні та святкові дні.

Кваліфікаційний рік – період із 1 вересня одного року до 31 серпня наступного року.

Кваліфікація – певний рівень досягнень, що забезпечує отримання відповідних нагород, визнання, винагород та інших видів заохочення згідно з Планом Amway з продажу та маркетингу.

Кваліфікована парость – парость, у якій щонайменше один НПА нижнього рівня досяг рівня максимальної винагороди за досягнення.

Компанія Amway – філія Amway у тій країні, де НПА/Привілейований учасник будує свій бізнес Amway – ТОВ «Емвей Україна» (юридична адреса: вул. Казимира Малевича 87, Київ, 03150, Україна) або всі чи деякі філії Amway залежно від контексту.

Корпорація Amway – корпорація Amway чи будь-яка материнська або дочірня компанія або філія залежно від контексту.

Лідер бізнес-групи – НПА, кваліфікований на рівень 21%, або НПА, який має у своїй бізнес-групі осіб, кваліфікованих на рівень 21%.

Лінія спонсорської підтримки – всі НПА/Привілейовані учасники у порядку зростання відносно певного НПА/Привілейованого учасника, його спонсора, спонсора його спонсора і т. д. аж до корпорації Amway.

Навчальні матеріали для бізнесу (НМБ) – під цим терміном, як він використовується у Правилах ведення бізнесу, Політиках та Стандартах Amway, слід розуміти усі продукти та послуги (у тому числі, але не обмежуючись цим: посібники, книжки, журнали, презентації та інші друковані рекламні матеріали, аудіо-, відео- або цифрові засоби інформації, наприклад веб-сайти, онлайн-посібники, додатки до мобільних та інших пристроїв; збори, зустрічі, заходи, події та освітні семінари та інші типи матеріалів і послуг), які розроблені (а) для залучення та/або навчання потенційних та наявних клієнтів особливостей користування продуктами та послугами Amway або для підтримки, навчання та мотивації НПА/Привілейованих учасників, або (б) для використання однієї чи більше торгових марок або творів Amway, захищених авторським правом, або (в) які явно чи опосередковано пов'язані або асоціюються з Amway.

Можливість бізнесу Amway – продукція, маркетинг, підтримка і система виплати винагороди, що компанія Amway пропонує згідно з Договором НПА/Привілейованого учасника.

НПА – Незалежний підприємець Amway. Фізична або юридична особа, реєстраційну форму якої було прийнято компанією Amway. НПА є незалежною договірною стороною, НПА не є торговим представником, агентом чи брокером. НПА здійснює закупівлю та продаж товарів Amway, а також надання послуг Amway від свого імені та за власний рахунок. Певні НПА можуть мати інші кваліфікаційні назви, такі як «Платинові», «Смарагдові», «Діамантові» тощо відповідно до наданої їм компанією Amway кваліфікації згідно з умовами, визначеними у Плані Amway з продажу та маркетингу і в іншій офіційній літературі Amway.

НПА/Привілейований учасник з хорошою репутацією – Щоб мати право отримувати винагороди за програмами ПСБ та FAA або брати участь у заохочувальних поїздках, НПА повинен послідовно демонструвати хорошу репутацію, як це зазначено у Європейській політиці щодо хорошої репутації.

НПА/Привілейований учасник нижнього рівня – НПА/Привілейований учасник, який отримує від певного НПА/Привілейованого учасника спонсорську підтримку.

Обсяг продажу – кількість балів PV або BV залежно від контексту; кількісні одиниці, які компанія Amway присвоює кожному продукту для визначення рівнів визнання й обчислення винагороди для НПА або знижок для Привілейованих учасників.

Особисто спонсорований НПА/Привілейований учасник – НПА/Привілейований учасник першої лінії, який приєднався до бізнесу Amway за безпосередньої спонсорської підтримки іншого НПА/Привілейованого учасника («перша лінія»).

Офіційна література Amway – інформаційні журнали, брошури, флаєри про продукцію, а також етикетки та інші друковані та аудіовізуальні матеріали, виготовлені компанією Amway або для компанії Amway і які можна придбати у компанії Amway.

Офіційний веб-сайт Amway та сторінки на сайтах соціальних медіа – будь-який веб-сайт, який обслуговує та підтримує компанія Amway або наповнення якого належить корпорації Amway та містить інформацію про Amway, пропоновану компанією бізнес-можливість, продукцію та послуги, наприклад, www.amway.com, www.nutrilite.com, www.artistry.com та офіційні сторінки Amway на сайтах соціальних медіа.

Парость – усі НПА/Привілейовані учасники, які отримують від певного НПА/Привілейованого учасника особисту спонсорську підтримку, а також усі НПА/Привілейовані учасники нижнього рівня відносно спонсорованих НПА/Привілейованих учасників.

План Amway з продажу та маркетингу («План Amway») – система, яка використовується для обчислення суми винагороди і визнання НПА за надані послуги на підставі продажу товарів згідно з офіційною літературою Amway.

Платиновий НПА – НПА, який досягнув Платинового рівня визнання відповідно до Плану Amway з продажу та маркетингу.

Послуги Amway – усі послуги, які компанія Amway надає у розпорядження Незалежних підприємців Amway для продажу, надання спонсорської підтримки та просування продукції на ринку.

Потенційний НПА/Привілейований учасник – особа, яка потенційно може стати НПА/Привілейованим учасником.

Преміальний обсяг продажу – підсумований обсяг продажу всіх некваліфікованих Незалежних підприємців Amway та Привілейованих учасників у групі.

Привілейований учасник – має право надавати спонсорську підтримку як Незалежним підприємцям Amway, так і іншим Привілейованим учасникам. Він може купувати продукцію Amway за ціною НПА лише для особистого користування.

Продукція – усі товари, які компанія Amway надає у розпорядження Незалежних підприємців Amway для продажу та маркетингу.

Роздрібний клієнт/споживач – особа, якій НПА/Привілейований учасник продає продукцію Amway, проте не НПА/Привілейований учасник чи чоловік/дружина НПА/Привілейованого учасника.

Спонсор – НПА/Привілейований учасник, який представив можливості бізнесу Amway потенційному НПА/Привілейованому учаснику, чий договір НПА/Привілейованого учасника було прийнято компанією Amway. Новий НПА/Привілейований учасник отримує підтримку від свого спонсора.

Може бути три види взаємовідносин між НПА/Привілейованим учасником та його спонсором:

- особистий спонсор – НПА/Привілейований учасник, який представляє потенційному НПА/Привілейованому учаснику можливості бізнесу Amway;
- міжнародний спонсор – НПА/Привілейований учасник, який представив можливості бізнесу Amway іншому НПА/Привілейованому учаснику, котрий реєструється на іншому ринку корпорації Amway;
- спонсор-опікун – НПА/Привілейований учасник у межах філії, котрий зобов'язаний здійснювати навчання НПА/Привілейованих учасників, які отримують міжнародну спонсорську підтримку.

Учасник – колишній НПА/Привілейований учасник, який зберігав свій статус НПА/Привілейованого учасника впродовж принаймні 6 місяців і який уклав з Amway Договір Учасника, що був прийнятий компанією. На відміну від НПА, Учасники можуть купувати продукцію Amway лише для особистого користування і не мають права надавати спонсорську підтримку.

Філія/ринок – компанія Amway, що пропонує бізнес-можливість Amway у певній країні або на певній території.

Цифрова комунікація – термін, який використовується у цих Правилах, означає електронну передачу (зазвичай за допомогою комп'ютера або мобільного пристрою) текстових даних, зображень, відео, голосової та іншої інформації. Цифрова комунікація включає, без обмежень, електронні та будь-які інші повідомлення або публікації, які НПА/Привілейований учасник розповсюджує у цифровому просторі, в тому числі відео, записи у блогах, мобільні додатки, рекламні повідомлення, дописи на форумах та веб-сторінках, з використанням будь-яких соціальних медіа або платформ для передачі повідомлень, наприклад

Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, Line, WhatsApp та Snapchat.

Чоловік і дружина: розглядаються як еквівалент до зареєстрованого сімейного союзу двох осіб (або інший термін, передбачений чинним законодавством), у той час як «одружений/одружена» та «чоловік/дружина» означає учасника такого зареєстрованого сімейного союзу (або інший термін, передбачений чинним законодавством).

РОЗДІЛ 3: ОТРИМАННЯ СТАТУСУ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА

3.1. Договір НПА/Привілейованого учасника та

Стартовий набір: Щоб стати належним чином уповноваженим НПА/Привілейованим учасником, кандидат повинен заповнити й підписати Договір НПА/Привілейованого учасника і сплатити компанії Amway фіксовану щорічну плату, що є одноразовою компенсацією за адміністративні та Інтернет-послуги, що їх надає Amway, а також за оновлення літератури компанії. Договір НПА/Привілейованого учасника необхідно надіслати до компанії Amway для ухвалення його відповідно до положень Правила 3.4 Правил ведення бізнесу Amway.

3.2. Чоловік і дружина у статусі НПА/Привілейованого учасника:

якщо чоловік і дружина мають намір розвивати бізнес Amway разом, вони мають отримувати спонсорську підтримку як один Незалежний підприємець Amway/Привілейований учасник. Якщо один із подружжя вже є НПА/Привілейованим учасником, то його чоловік/дружина, після рішення стати НПА/Привілейований учасником, повинен/повинна долучитися до вже наявного договору з компанією Amway своєї/своєї дружини/чоловіка.

3.2.1. Чоловік і дружина вважаються такими, які ведуть свій бізнес Amway разом, якщо обидва є стороною в Договорі НПА/Привілейованого учасника, що підписаний обома членами подружжя. Тому, згідно з даними Правилами ведення бізнесу, кожний з них несе відповідальність за дії іншого.

3.2.1.1. Підписуючи договір НПА/Привілейованого учасника, один із подружжя визнає і погоджується з тим, що будь-який вчинок іншого члена подружжя, який не підписав Договір НПА/Привілейованого учасника, буде розцінюватися як вчинок, здійснений на прохання чи зі згоди члена подружжя, який підписав Договір НПА/Привілейованого учасника. Член подружжя, що підписав Договір НПА/Привілейованого учасника згідно з Договором НПА/Привілейованого учасника несе відповідальність за

будь-яку діяльність свого чоловіка/дружини, яка є порушенням умов Договору НПА/Привілейованого учасника, включаючи Правила ведення бізнесу Amway та Політики Amway.

3.2.2. Якщо двоє НПА або Привілейованих учасників одружуються, кожен може продовжувати вести свій бізнес або закрити його та приєднатися до бізнесу Amway свого чоловіка/дружини.

3.3. Вимоги щодо здобуття статусу НПА/

Привілейованого учасника: Без обмеження прав компанії Amway щодо прийняття від будь-якої особи Договору НПА/Привілейованого учасника, особа, яка збирається підписати Договір НПА/Привілейованого учасника, має задовольнити такі вимоги:

3.3.1. Бути спроможною вступати в договірні відносини, тобто бути не молодшою 18 років та здатною юридично і ментально провадити бізнес, вступаючи у взаємозобов'язуючі договірні відносини, а також бути відповідним чином уповноваженою здійснювати відповідну діяльність згідно з чинним законодавством.

3.3.2. Виконати вимоги Правила 6.4, якщо особа або її чоловік чи дружина раніше займалися бізнесом Amway згідно з Договором НПА/Привілейованого учасника, який було анульовано або не подовжено.

3.3.3. З цієї особою не були розірвані договірні відносини внаслідок порушення нею умов попереднього Договору НПА/Привілейованого учасника чи договору з іншою філією Amway.

3.3.4. Не володіє двома бізнесами Amway на одному ринку (за винятком випадків, наведених у Правилі 6.8).

3.3.5. Не одружена з іншим НПА/Привілейованим учасником/Учасником (за винятком випадків, наведених у Правилі 3.2).

3.3.6 Проживає в Україні, якщо це перший бізнес Amway НПА/ Привілейованого Учасника на будь-якому ринку, де працює Amway. Якщо це не перший бізнес Amway, будь ласка, дивіться Правило 4.32.

3.4. Прийняття чи відхилення Договору НПА/

Привілейованого учасника. Компанія Amway залишає за собою право прийняти або відхилити будь-який Договір НПА/Привілейованого учасника.

3.5. Прийняття Договору компанією та набуття ним

чинності: Договір НПА/Привілейованого учасника вважається прийнятим і затвердженим компанією Amway, коли компанія отримує заповнений і підписаний Договір НПА/Привілейованого учасника, а його зміст звірений із базою даних компанії Amway, якщо впродовж 6 тижнів не було надіслано повідомлення про протилежне.

Якщо компанія Amway відхилила реєстраційну форму, і бізнес було засновано, компанія Amway і НПА/Привілейований учасник вважатимуть Договір таким, що був належним чином укладений в день, коли компанія Amway отримала договір та розірваним в день, коли особа, яка подала таку реєстраційну форму, отримала відмову від компанії Amway.

У випадку, якщо реєстрація на офіційному сайті компанії Amway була завершена, і підтвердження про реєстрацію від компанії Amway було отримано заявником у порядку, передбаченому Правилами ведення бізнесу і Політиками Amway, НПА/Привілейований учасник має право здійснювати бізнес Amway відповідно до Правил ведення бізнесу і Політик Amway.

НПА/Привілейований учасник зобов'язаний доставити підписаний зразок договору не пізніше 30 днів з дати його реєстрації, послугуючись одним із таких способів:

- a) доставити підписаний договір в оригіналі особисто, поштою або кур'єром; або
- b) відправити підписану копію договору на електронну адресу компанії Amway; або
- в) використати інструмент електронного підпису на веб-сайті www.amway.ua

Договір НПА/Привілейованого учасника буде автоматично розірвано у випадку недотримання вищезазначеного строку. Компанія Amway може в односторонньому порядку без попереднього пояснення причини розірвати Договір НПА/Привілейованого учасника протягом 14 календарних днів після отримання підписаної роздрукованої копії Договору НПА/Привілейованого учасника вчасно відправленим листом.

У такому випадку компанія Amway зобов'язується повернути НПА/Привілейованому учасникові будь-яку суму сплачену на користь Amway, що стосується Договору НПА/Привілейованого учасника. Після закінчення 14 календарних днів Договір НПА/Привілейованого учасника може бути розірваним тільки у відповідності з Розділом 12 Правил ведення бізнесу Amway.

3.6. Спонсорська підтримка:

3.6.1. Бізнес-можливість Amway має бути представлена як рівноцінна можливість, доступна для кожного незалежно від походження, статі, національності, релігійних чи політичних переконань.

3.6.2. Від потенційного НПА/Привілейованого учасника, який бажає стати новим НПА/Привілейованим учасником, а також від будь-якого затвердженого НПА/Привілейованого учасника, який хоче отримувати спонсорську підтримку для розвитку свого бізнесу Amway, не може вимагатись:

- а) придбання певного обсягу продукції чи послуг;
- б) підтримання мінімального запасу певної продукції;
- в) придбання будь-яких навчальних матеріалів для бізнесу.

3.7. Термін дії Договору: Якщо Договір НПА/Привілейованого учасника не поновлено відповідно до Правила 3.9 Правил ведення бізнесу Amway, цей Договір вважається таким, що втратив чинність згідно з його умовами. Якщо Договір раніше не розірваний НПА/Привілейованим учасником чи компанією Amway, термін дії Договору НПА/Привілейованого учасника автоматично закінчується 31 грудня першого року дії договору, якщо він підписаний до 1 липня поточного року, або 31 грудня наступного року, якщо Договір НПА/Привілейованого учасника підписаний після 30 червня поточного року.

3.8. Розірвання Договору: НПА/Привілейований учасник може анулювати свій Договір НПА/Привілейованого учасника в будь-який час, надіславши заяву в письмовій формі. Дію Договору буде припинено негайно. Компанія Amway може припинити дію Договору у разі грубого порушення Правил ведення бізнесу Amway, Політик та Стандартів Amway лише після дотримання процедур, як це описано у Розділі 11 Правил ведення бізнесу Amway, і за умови, що всі спроби досягти порозуміння зазнали невдачі.

Після розірвання Договору компанією Amway НПА може не лише вдатись до засобів правового захисту, а й має право звернутись до Міжнародного апеляційного комітету (Розділ 16 Правил ведення бізнесу).

3.8.1. Правило викупу продукції: Після закінчення терміну дії чи після добровільного розірвання Незалежним підприємцем Amway Договору він може звернутися до компанії Amway з приводу повернення будь-якого непроданого обсягу товарів Amway, які в нього можуть залишитися, за умови, якщо такі товари є новими, невикористаними і перебувають у своєму початковому стані. Компанія Amway здійснить викуп таких товарів за ціною, за якою НПА придбав у неї відповідні товари Amway, з утриманням адміністративних витрат та збору на переоформлення товару, а також податків, з утриманням будь-якої суми винагороди, яку було сплачено за відповідні закупівлі, та з утриманням будь-яких сум, що їх НПА заборгував і має сплатити компанії Amway. Якщо Договір НПА розірвано у зв'язку із порушенням з боку НПА, компанія Amway на свій власний розсуд приймає рішення щодо викупу товарів та послуг згідно з цим правилом.

3.9. Поновлення Договору: НПА/Привілейовані учасники мають право поновлювати свої договірні відносини з компанією Amway щороку. Компанія

Amway може відмовити у поновленні дії Договору у разі грубого порушення Правил ведення бізнесу Amway, Політик та Стандартів Amway лише після дотримання процедур, як це описано у Розділі 11 Правил ведення бізнесу Amway, і за умови, що всі спроби досягти порозуміння зазнали невдачі.

3.9.1 Будь-яке поновлення терміну дії Договору НПА/Привілейованого учасника, затверджене компанією Amway, набуває чинності від дати поновлення до кінця календарного року, в якому було поновлено Договір НПА/Привілейованого учасника. Поновлення терміну дії Договору вважається затвердженим, якщо компанія Amway не поінформувала про відмову у поновленні у письмовому вигляді протягом 30 днів після подання заяви на поновлення Договору від НПА.

3.9.2 Після відмови у поновленні терміну дії Договору компанією Amway НПА може не лише вдатись до засобів правового захисту, а й має право звернутись до Міжнародного апеляційного комітету (Розділ 16 Правил ведення бізнесу).

3.10 – 3.14 Зарезервовано.

3.15. Ведення бізнесу Amway за допомогою юридичної особи: Стороною Договору НПА може бути товариство з обмеженою відповідальністю за умови виконання відповідних умов та вимог. Із цією метою можливо також використовувати інші організаційно-правові форми юридичних осіб, прийнятні для компанії Amway. Більш детально про це можна дізнатися в офісі компанії Amway. Особа, яка підписує Договір НПА/Привілейованого учасника від імені певної юридичної особи, має бути повноважним представником цієї юридичної особи, відповідати вимогам, викладеним у Правилі 3.3, і бути основним власником цієї юридичної особи. Це також стосується особи, яка змінила первісно зареєстровану особу як її правонаступник у рамках юридичної особи.

Серед інших документів юридична особа має бути готова надати на вимогу свідчення спроможності та достатньої компетентності здійснювати діяльність, передбачену Договором НПА, свідчення відповідності всім законодавчим вимогам щодо її реєстрації, а також документи з інформацією про договірні відносини між цією юридичною особою, її засновниками та керівництвом або з іншою подібною інформацією на запит компанії Amway.

3.16. Зарезервовано.

3.17. Обмеження запрошень для двох осіб:

Запрошення на ділові семінари, семінари для лідерів, заохочувальні поїздки та інші заходи, що їх організовує компанія Amway, надаються лише двом особам у межах одного бізнесу Amway. Ці особи мають бути

зазначені у базі даних компанії Amway та у Договорі НПА/Привілейованого учасника.

3.18. Зарезервовано.

3.19. Змова, спонукання до порушення:

НПА/Привілейований учасник не повинен вступати в змову з будь-якою іншою особою з метою порушення Договору НПА/Привілейованого учасника або спонукати іншого НПА/Привілейованого учасника порушити його Договір.

3.20. Зарезервовано.

3.21. Заяви та гарантії: НПА/Привілейований учасник не повинен надавати компанії Amway неправдиву інформацію чи шляхом шахрайських дій спонукати компанію Amway прийняти Договір НПА/Привілейованого учасника на основі неправдивих фактів, або порушувати будь-яку заяву чи гарантію, враховуючи, але не обмежуючись, заявами та гарантіями, викладеними у Правилі 3.3.

3.22. Зарезервовано.

3.23. (1) Діяльність поза межами Регіону або діяльність поза ринком, на якому НПА зареєстрований: НПА який причетний, прямо або опосередковано, до будь-якої діяльності, що пов'язана з бізнесом Amway поза межами Регіону, повинен робити це у спосіб, що відповідає букві і духу чинного законодавства, регулюючих документів, правил, політик і процедур філії компанії Amway відповідної юрисдикції, незалежно від того, чи є він зареєстрованими як НПА в межах тієї юрисдикції. З метою виконання цього положення НПА повинні самі ознайомитися із законодавством, регулюючими документами, правилами, політиками і процедурами філії компанії Amway, діяльність якої підпадає під відповідну юрисдикцію. В протилежному випадку це буде становити порушення Договору НПА в усіх юрисдикціях, де НПА вступив у договірні відносини з компанією Amway. У такому випадку компанія Amway може вжити дій та санкцій як це описано у Розділі 11 Правил ведення бізнесу Amway.

(2) Жоден НПА/Привілейований учасник не має права здійснювати діяльність НПА/Привілейованого учасника на невідкритих ринках (для отримання більш докладної інформації читайте Політику нульової толерантності щодо неправомірних дій НПА/Привілейованих учасників на невідкритих ринках, яку ви можете знайти на корпоративному сайті компанії за адресою: www.amway.ua). Компанія Amway визначає таку «діяльність НПА/Привілейованого учасника» як будь-яку

діяльність з метою просування чи розбудови бізнесу Amway, як передбачено Правилем цих Правил. 6.4.2.

РОЗДІЛ 4: ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І ОБОВ'ЯЗКИ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНИХ УЧАСНИКІВ

НПА/Привілейовані учасники повинні завжди поводитися професійно, ввічливо і тактовно та провадити свій бізнес відповідально та доцільно з фінансової точки зору (див. Правило 4.4). НПА/Привілейовані учасники не повинні за жодних обставин вдаватися до тиску та обману під час продажу та маркетингових практик.

4.1. Договірні зобов'язання: НПА/Привілейовані учасники зобов'язані дотримуватися умов і виконувати вимоги Правил ведення бізнесу Amway та Політик Amway.

4.1.1. Повідомлення про порушення:

НПА/Привілейований учасник зобов'язаний негайно надавати компанії Amway будь-яку інформацію, пов'язану з фактичним або потенційним порушенням чи із загрозою порушення Договору НПА/Привілейованого учасника з боку іншого НПА/Привілейованого учасника, у тому числі Правил ведення бізнесу та Політик Amway чи будь-яких чинних положень та норм українського законодавства.

4.1.2. Сприяння з'ясуванню фактичних обставин: НПА/Привілейовані учасники зобов'язані сприяти будь-якому розслідуванню, яке здійснює компанія Amway згідно з процедурою, викладеною в Розділі 11 Правил ведення бізнесу Amway.

4.2. Придбання продукції Amway:

4.2.1. НПА/Привілейовані учасники зобов'язані купувати товари та послуги Amway, а також офіційні матеріали Amway безпосередньо в компанії Amway, щоб мати можливість отримувати визнання та винагороди відповідно до Плану Amway з продажу та маркетингу.

4.2.2. НПА не повинні продавати товари та послуги Amway іншим НПА/Привілейованим учасникам та Учасникам на будь-яких ринках, де Amway провадить свою діяльність.

4.3. Імпорт та експорт продукції. Місця роздрібної торгівлі. Рекламні/цифрові комунікації:

4.3.1. НПА/Привілейовані учасники не повинні експортувати чи імпортувати продукцію Amway, а також свідомо продавати її для імпорту/експорту з країни, де компанія Amway здійснює свою діяльність, до будь-якої іншої країни.

4.3.1.1 НПА/Привілейований учасник може перевозити продукцію Amway для особистого

користування через кордони з певними обмеженнями; відвідуючи іншу країну НПА/Привілейований учасник:

- Повинен особисто робити замовлення продукції у цій країні.
- Кур'єри, компанії з транспортування вантажів, або вантажні експедитори не можуть бути залучені.
- Замовлення не може бути розміщене як замовлення клієнта, якщо НПА/Привілейований учасник має міжнародний бізнес у цій країні.
- Продукція призначена лише для особистого користування НПА/Привілейованого учасника та не може бути перепродана, поширена або подарована за жодних обставин.
- Замовлена продукція не має бути представлена на початковому ринку реєстрації.
- Товари тривалого користування (наприклад, системи очищення води) не можуть бути перевезені з одного ринку на інший за жодних обставин.
- Обсяг замовленої продукції повинен бути обґрунтований і не може перевищувати грошовий еквівалент 300 євро на рік.
- Пояснення перевезення продукції для особистого споживання не може бути використано більше одного разу на рік. Перевезення продукції не може застосовуватися як стратегія розбудови бізнесу.

4.3.1.2. Однак обмеження 4.3.1 та 4.3.1.1 не розповсюджуються на імпорт/експорт товарів компанії Amway в межах Європейської Економічної Зони (ЄЕЗ), включаючи Швейцарію.

4.3.1.3. НПА одноосібно несуть відповідальність за відповідність товарів компанії Amway чинним локальним нормам і правовим/регуляторним вимогам конкретного ринку, у випадку, якщо такий товар не зареєстрований компанією Amway на цьому ринку.

4.3.2. НПА/Привілейовані учасники не повинні демонструвати чи продавати особисто або дозволяти, щоб продукцію та послуги Amway, офіційну літературу та Навчальні матеріали для бізнесу демонстрували, продавали, купували та просували в будь-якому місці роздрібного продажу.

4.3.3. Зарезервовано.

4.3.4. Цифрові комунікації: Правила ведення бізнесу Amway, Політики та Стандарти Amway розповсюджуються на цифрові комунікації НПА/Привілейованих учасників по відношенню до Amway, бізнес-можливості Amway, продуктів та послуг Amway (прямо чи опосередковано) або коли цифрові комунікації є НМБ. Оскільки цифровий простір унікальний, Amway визначила стандарти цифрових комунікацій (СЦК) з метою гарантувати, що цифрова комунікація НПА відповідає Правилам ведення бізнесу Amway, Політикам та Стандартам Amway.

4.3.5. Реклама: НПА/Привілейований учасник має право рекламувати виключно на основі чітко сформульованого письмового дозволу компанії Amway.

4.3.6. НПА/Привілейовані учасники не можуть використовувати будь-який захід, організований компанією Amway, з метою продажу, пропагування або одержання прибутку від продажу чи пропагування товарів і послуг, не пропонованих компанією Amway. Це також стосується будь-яких заходів, організованих для НПА/Привілейованих учасників чи Потенційних НПА/Привілейованих учасників.

4.4. Точність і достовірність: НПА/Привілейований учасник не має права здійснювати діяльність, робити вдалі чи невдалі заяви на підтримку або стосовно бізнесу Amway та бізнес-можливості Amway, які, з урахуванням контексту і обставин ситуації, є неправдивими, неточними чи невідповідними. НПА/Привілейований учасник може використовувати висловлювання про продукцію Amway, які лише дослівно запозичені з офіційної літератури та веб-сайтів Amway і затверджені відповідною філією компанії.

У зв'язку з цим НПА/Привілейований учасник не має права:

4.4.1. Робити будь-які перебільшені або необґрунтовані заяви та/або твердження про товари та послуги Amway, що відрізняються від інформації, представленої в офіційній літературі Amway, включаючи, проте не обмежуючись таким, заяви/твердження про лікувальні властивості та вплив продукції Amway на здоров'я людини, а також про товари Amway, розроблені та виготовлені лікарями та/або іншими третіми особами.

4.4.2. Некоректно представляти продукцію компанії Amway або товари та послуги, які пропонує компанія Amway, стосовно ціни, якості, стандарту, класу, змісту, дизайну або моделі, походження або наявності у продажу.

4.4.3. Заявляти, що товари виробництва компанії Amway і ті, що пропонуються компанією Amway, обґрунтовують, підтверджують або наділені певними характеристиками стосовно обсягу, способу використання, наявності аксесуарів чи переваг, яких насправді вони не мають.

4.4.4. Будь-яким чином представляти компанію Amway, її продукцію, яку вона розповсюджує, вдаючись до шахрайства, надання неправдивої інформації, або просувати товари чи послуги, які не належать компанії Amway, таким чином, наче вони їй належать.

4.5. Перепакування: НПА/Привілейовані учасники не мають права перепаковувати або змінювати етикетку на упаковці продукції та офіційній літературі компанії Amway.

4.6. Письмове підтвердження продажу: НПА

зобов'язаний в момент продажу надати клієнтові письмову квитанцію чи накладну із зазначенням дати здійснення продажу, що містить таку інформацію:

- а) опис проданого товару (товарів);
- б) ціну проданого товару (за необхідності з урахуванням ПДВ);
- в) ім'я та прізвище, адресу та номер телефону НПА, який здійснив продаж;
- г) умови Гарантії задоволення якістю Amway;
- д) додаткову інформацію за вимогою місцевого законодавства.

4.7. Гарантія задоволення якістю Amway: НПА

зобов'язаний забезпечити виконання умов Гарантії задоволення якістю Amway, які наведено в офіційній літературі Amway, що відповідають кожному конкретному випадку, включаючи, але не обмежуючись таким:

- 4.7.1.** НПА зобов'язані інформувати компанію Amway про будь-які скарги і надавати відповідну інформацію щодо них.
- 4.7.2.** Щоразу, коли клієнт виявляє бажання скористатися Гарантією задоволення якістю в межах зазначеного гарантійного терміну, НПА повинен негайно запропонувати йому на вибір: а) повернення всієї сплаченої суми, б) обмін на аналогічний товар або в) кредит у розмірі всієї сплаченої суми для придбання іншого товару.
- 4.7.3.** Незалежний підприємець Amway не повинен висувати будь-які пропозиції, компрометувати або покладати на компанію Amway відповідальність за будь-яку скаргу чи повернення продукції.

4.8. Відповідність чинному законодавству, нормам і кодексам: НПА/Привілейовані учасники зобов'язані виконувати всі закони, норми і кодекси, які стосуються ведення бізнесу Amway, незалежно від того, де може провадитись їхній бізнес Amway. НПА/Привілейовані учасники не повинні здійснювати будь-яку діяльність, яка може зашкодити їхній репутації, репутації інших НПА/Привілейованих учасників та/або репутації компанії Amway.

4.9. Шахрайська або протизаконна комерційна діяльність: НПА/Привілейовані учасники не повинні брати участь у будь-якій шахрайській або протизаконній комерційній діяльності.

4.10. Протизаконні підприємства або діяльність: НПА/Привілейований учасник не має права управляти підприємством, що займається нелегальною або протизаконною діяльністю, бути залученим чи брати участь у будь-якій нелегальній або протизаконній комерційній діяльності.

4.11. Зарезервовано.

4.12. Взаємовідносини НПА/Привілейованих учасників з компанією: НПА/Привілейовані учасники не повинні своїми висловлюваннями або поведінкою давати підстави вважати, що вони є співробітниками компанії Amway або мають якийсь інший статус, крім статусу незалежної договірної сторони, які здійснюють свою діяльність відповідно до договору з компанією Amway.

4.13. Право на діяльність на певних територіях: Відповідно до Плану Amway з продажу та маркетингу не існує виключного права на діяльність на певних територіях.

4.14. Продаж продукції або послуг, вироблених не компанією Amway: Якщо НПА/Привілейований учасник займається підприємницькою діяльністю яка пов'язана із продукцією та послугами, виробленими не компанією Amway, або з навчальними матеріалами для бізнесу, авторизованими до використання не компанією Amway, вони мають дотримуватись таких вимог:

4.14.1. НПА/Привілейований учасник, який особисто продає інші товари, що не є товарами компанії Amway, або який продає певні послуги (наприклад, податкові, страхові, інвестиційні тощо), не може спонукати іншого НПА/Привілейованого учасника, особистим спонсором якого він не є, продавати такі інші товари або послуги, або пропонувати продати такі товари чи послуги будь-якому НПА/Привілейованому учаснику, за винятком тих НПА/Привілейованих учасників, чиїм особистим спонсором він є.

У цьому контексті «спонукати» означає переконувати (чи вдаватися до спроб переконати) іншого НПА/Привілейованого учасника продати товар або послугу, незалежно від того, чи здійснюються такі дії з метою отримання матеріальної вигоди або з будь-якої іншої причини. Це правило також стосується Привілейованих учасників, котрі не уповноважені продавати продукцію чи послуги Amway, але які можуть мати дозвіл на здійснення відповідної ділової діяльності з продажу іншої продукції чи послуг або які можуть бути реально зайняті в такій діяльності. Для НПА, які наразі кваліфікуються як Платинові НПА або лідери вищих рівнів кваліфікації, або які були кваліфіковані як Платинові НПА, правило 5.4.5 застосовується додатково.

4.14.2. Незалежні підприємці Amway можуть лише продавати, просувати або отримувати вигоду від продажу або просування НМБ відповідно до вимог і процедур, установлених компанією Amway згідно з Правилем 7 Правил ведення бізнесу Amway

та з іншими Політиками Amway, зокрема з Політикою контролю якості навчальних матеріалів для бізнесу.

4.14.3. НПА/Привілейовані учасники не повинні отримувати вигоду від співробітництва з іншими НПА/Привілейованими учасниками (особливо з тими, чиїми особистими спонсорами вони не є) або від інформації, яку вони мають завдяки приналежності до певної лінії спонсорської підтримки, з метою сприяння розвитку та розширенню іншої торговельної діяльності. Проте НПА/Привілейований учасник, який є постійним співробітником закладу, що обслуговує клієнтів (наприклад авторемонтної майстерні, підприємства роздрібною торгівлі, перукарні, салону краси, юридичної консультації, медичного закладу, стоматологічної клініки або консультаційної компанії з надання бухгалтерських послуг), може здійснювати пошук і обслуговувати клієнтів або постійних покупців, які є НПА/Привілейованими учасниками. Разом із тим такий НПА/Привілейований учасник не може активно залучати як постійних клієнтів інших НПА/Привілейованих учасників, чиїм особистим спонсором він не є.

4.14.4. НПА/Привілейований учасник, його/її дружина/чоловік чи інша особа, зазначена у Договорі НПА/Привілейованого учасника як співзаявник, не мають права використовувати відому йому/її інформацію про інших НПА/Привілейованих учасників чи співробітництво з іншими НПА/Привілейованими учасниками з метою сприяння розвитку і розширення свого бізнесу, не пов'язаного з бізнесом Amway.

4.14.5 Для цифрових комунікацій зі «змішаними цифровими правами» застосовуються додаткові правила, які поєднують численні особисті інтереси або бізнеси на цифрових платформах, що належать НПА. НПА можуть поєднувати свій бізнес Amway із іншою діяльністю у межах різних спільнот. На своїй цифровій платформі, НПА може пропонувати, рекламувати та продавати товари інших компаній, а не лише Amway, контактувати з потенційними клієнтами, яких він залучив через спільноту Amway, за умови, якщо НПА ніколи не кваліфікувався на рівень Діамантового НПА або вище (також див. Стандарти цифрових комунікацій на www.amway.ua).

4.15. Втручання в бізнес іншого НПА/Привілейованого учасника: Жоден НПА/Привілейований учасник не має права втручатися в бізнес іншого НПА/Привілейованого учасника. Втручанням у бізнес іншого НПА/Привілейованого учасника вважається (зазначене далі наведено лише як приклад):

4.15.1. Спонукає чи робить спроби спонукати іншого НПА/Привілейованого учасника змінити його лінію

спонсорської підтримки, передати або відмовитися від свого бізнесу Amway, або надати чи не надати спонсорську підтримку конкретному потенційному НПА/Привілейованому учаснику.

4.15.2. Спонукає чи робить спроби спонукати іншого НПА/Привілейованого учасника відмовитися у навчанні, освіті, мотивації або в іншій підтримці НПА/Привілейованого учасника нижнього рівня.

4.15.3. Спонукає чи робить спроби спонукати іншого НПА/Привілейованого учасника порушити Договір НПА/Привілейованого учасника, а також Правила ведення бізнесу Amway та Політики Amway.

4.15.4. Спонукає чи робить спроби спонукати іншого НПА/Привілейованого учасника займатися продажем продукції, виробленої не компанією Amway, без урахування вимог Правила 4.14.

4.16. Зарезервовано.

4.17. Неплатоспроможність

4.17.1. НПА/Привілейований учасник повинен негайно інформувати компанію Amway про початок будь-якого процесу визнання його неплатоспроможним або у разі призначення ліквідатора, розпорядника чи подібного відомства для управління активами НПА/Привілейованого учасника, або в разі арешту будь-якого його майна в результаті розпорядження суду чи органу державного регулювання, або конфіскації його майна для виконання невиконаного рішення суду чи в рахунок погашення несплаченого боргу.

4.17.2. Компанія Amway може ініціювати з ліквідатором, розпорядником майна банкрута чи відповідною компетентною посадовою особою обговорення заходів щодо розпорядження продукцією компанії Amway, які перебувають у цього НПА/Привілейованого учасника.

4.17.3. Якщо в результаті визнання НПА/Привілейованого учасника неплатоспроможним або іншої подібної процедури, бізнес Amway продається, передоручається або передається іншим чином, такий продаж, передоручення чи передачу слід здійснювати відповідно до чинного законодавства та згідно з Правилем 6.6 Правил ведення бізнесу Amway.

4.18. Продаж кінцевим споживачем: Компанія Amway виплачує винагороди відповідно до Плану Amway з продажу та маркетингу на підставі обсягів продажу продукції кінцевим споживачам.

4.19. – 4.23. Зарезервовано.

4.24. Збір коштів: НПА/Привілейований учасник може використовувати продукцію Amway у зв'язку з діяльністю, спрямованою на збір коштів лише з письмового дозволу компанії Amway. До збору коштів входить, не обмежуючись лише цим, заклик придбати товари або послуги Amway на підставі заяви про те, що всі або частина коштів, винагород або прибутку, отриманих від такого продажу, принесуть матеріальну вигоду певній групі, організації чи справі.

4.25. Маніпуляції з Планом Amway з продажу та маркетингу: НПА/Привілейований учасник не повинен здійснювати маніпуляцій з Планом Amway з продажу та маркетингу чи з обсягом закупівлі продукції, що враховується для нарахування винагород, у будь-який спосіб, що призведе до виплат чи інших винагород та визнань, які не зароблені згідно з умовами, передбаченими Планом Amway з продажу та маркетингу і викладеними в офіційній літературі Amway.

Це правило також стосується неприйнятного структурування бізнесу, що регулюється Політикою щодо неприйнятного структурування бізнесу («нагромадження»), розміщеною на сайті компанії www.amway.ua.

4.26. Оновлення особистих даних/інформації про бізнес: Усі НПА/Привілейовані учасники несуть відповідальність за інформування компанії Amway про будь-які оновлення чи зміни в їхніх особистих даних (наприклад, ім'я, адреса, номер телефону тощо) чи інформації про бізнес (наприклад, поява/вихід зі справи співзаявника, зміна статусу бізнесу та ін.).

4.27. Нерозголошення інформації: Усі НПА/Привілейовані учасники зобов'язані дотримуватися Правил використання особистої інформації Незалежних підприємців Amway, Привілейованих учасників та Учасників (розміщені на корпоративному сайті компанії www.amway.ua), а також відповідних положень і правил чинного законодавства щодо захисту інформації.

Компанія Amway є власником конфіденційної бізнес-інформації та інформації, що є власністю Amway, а також виробничих таємниць, пов'язаних з її продукцією, бізнесом та ЛСП, як це визначено у цих Правилах ведення бізнесу Amway («Конфіденційна інформація компанії»). НПА/Привілейований учасник ознайомився та погоджується з тим, що вся така Конфіденційна інформація має завжди залишатися власністю компанії Amway, і що в межах наданого доступу НПА/Привілейованому учаснику використовувати Конфіденційну інформацію в рамках виконання положень Договору, НПА/Привілейований учасник може використовувати таку конфіденційну

інформацію тільки у спосіб та з метою, як це визначено у Договорі. НПА/Привілейований учасник, за винятком та у відповідності з визначеними умовами Договору, не може передавати або розголошувати Конфіденційну інформацію третій стороні, включаючи інших НПА/Привілейованих учасників, без попереднього письмового дозволу компанії Amway. Після закінчення або не неподовження терміну дії Договору, НПА/Привілейований учасник зобов'язаний повернути до компанії Amway всю конфіденційну інформацію, якою він/вона володіє. НПА/Привілейований учасник ознайомився та погоджується, що порушення даного положення може завдати непоправної шкоди компанії Amway, що надасть право компанії Amway негайно вжити заборонних або інших подібних дій, спрямованих на попередження подальших порушень умов Договору або розповсюдження Конфіденційної інформації. Будь-які зобов'язання щодо збереження конфіденційності у контексті даного положення мають зберігатися після припинення дії Договору.

4.28. Ризик для репутації: НПА/Привілейовані учасники не повинні брати участь у будь-якій діяльності, що може негативно позначитись на репутації компанії Amway, бізнесу Amway, продукції і послугах компанії та інших НПА/Привілейованих учасників.

4.29. Зарезервовано.

4.30. Продаж продукції НПА: НПА можуть демонструвати і/або продавати лише ту продукцію Amway, яка куплена ними на основі їхнього договору з компанією.

4.31. Презентація НПА/Привілейованим учасником бізнес-можливості Amway: Бізнес-можливість Amway може бути представлена потенційному НПА/Привілейованому учаснику лише Незалежним підприємцем Amway або Привілейованим учасником. Тільки НПА/Привілейовані учасники мають право надавати спонсорську підтримку новим НПА/Привілейованим учасникам.

4.32. Міжнародне спонсорювання: Якщо НПА/Привілейований учасник засновує на іншому ринку новий бізнес (другий бізнес), цей новий бізнес повинен отримувати міжнародну спонсорську підтримку від початкового бізнесу НПА/Привілейованого учасника. Усі наступні бізнеси НПА/Привілейованого учасника (третій бізнес, четвертий бізнес тощо) також мають бути пов'язані або з початковим бізнесом цього НПА/Привілейованого учасника, або з іншими його бізнесами.

5.1. Участь спонсора. Кожен НПА/Привілейований учасник відповідальний за розвиток власного бізнесу Amway. Компанія Amway визнає, що належна підтримка, навчання та мотивація від спонсора також важливі для триваючого зростання бізнесів Amway у бізнес-групі. Однак дії спонсора не повинні обмежувати незалежність та особисті зусилля кожного власника бізнесу Amway чи втручатися у відносини між компанією Amway та НПА/Привілейованим учасником, чийм спонсором він є.

Також Правило 5 забороняє надмірну та неналежну участь спонсора у бізнесі Amway НПА/Привілейованого учасника, чийм спонсором він є, яка також може бути маніпуляцією з Планом Amway з продажу та маркетингу (правило 4.25).

Для прикладу, наступна поведінка може розглядатися як неналежна участь спонсора (перелік не є вичерпним):

- Пошук потенційних НПА/Привілейованих учасників та реєстрація нових НПА/Привілейованих учасників в бізнес-групі НПА/Привілейованого учасника, чийм спонсором він є, без відома та згоди зі сторони такого НПА/Привілейованого учасника, а також прийняття участі в діяльності, що спрямована на спонсорування нових НПА/Привілейованих учасників чи в побудові бізнес-групи для НПА/Привілейованого учасника, чийм спонсором він є, без відома та згоди зі сторони такого НПА/Привілейованого учасника.
- Постійне надання підтримки клієнтам НПА/Привілейованого учасника, чийм спонсором він є, від їх імені.
- Постійне розміщення замовлення від імені НПА/Привілейованого учасника, чийм спонсором він є, без відома та згоди зі сторони такого НПА/Привілейованого учасника.
- Постійне поширення особистої інформації (наприклад, адреса, електронна адреса, відомості про банківські рахунки тощо); як правило, тільки власні персональні дані можуть бути використані в бізнесі Amway.

Компанія Amway залишає за собою право оцінювати тип і частоту участі спонсора в бізнесі НПА/Привілейованого учасника, чийм спонсором він є, щоб визначити чи є така участь втручанням в бізнес Amway, що є порушенням Правил ведення бізнесу.

5.2. Зарезервовано.

5.3. Загальні обов'язки та відповідальність спонсорів: НПА/Привілейований учасник, який бере участь у наданні спонсорської підтримки, зобов'язаний:

5.3.1. Забезпечити Незалежному підприємцю Amway/Привілейованому учаснику, чийм спонсором він є, усю необхідну офіційну літературу Amway, призначену для роботи з новими НПА/Привілейованими учасниками.

5.3.2. Зарезервовано.

5.3.3. Забезпечити навчання й мотивацію НПА/Привілейованих учасників, чийм спонсором він є, відповідно до Правил ведення бізнесу Amway Політик та Стандартів Amway, або співпрацювати з Платиновим НПА верхнього рівня для забезпечення такого навчання і мотивації.

5.3.4. Зарезервовано.

5.3.5. Зарезервовано.

5.3.6. Компанія Amway не вимагає купувати продукцію про запас. Відповідно до Плану Amway з продажу та маркетингу винагороди виплачуються на підставі продажу продукції кінцевим споживачам. Отже, щоб НПА здобув право на одержання винагороди в рамках Плану Amway з продажу та маркетингу, продукція має бути продана кінцевим споживачам у розмірі, пропорційному закупівлі НПА. Компанія Amway залишає за собою право відмовити у всіх кваліфікаціях, визнаннях і винагородах, якщо буде встановлено, що розмір закупівлі НПА не відповідає обсягу продажу продукції кінцевим споживачам. На запит компанії Amway НПА має надати відповідні свідчення щодо виконання ним/нею цього правила.

5.3.7. Підтримувати незалежні взаємовідносини з НПА/Привілейованими учасниками, чийм спонсором він є.

5.3.8. Робити все можливе для того, щоб НПА/Привілейований учасник, чийм особистим спонсором він є, повністю виконував положення Договору НПА/Привілейованого учасника, в тому числі умови та положення Правил ведення бізнесу Amway, Політик Amway, а також усіх чинних законів і законодавчих норм.

5.3.9. Зарезервовано.

5.3.10. Робити все можливе, щоб заохочувати НПА/Привілейованих учасників, чийм особистим спонсором він є, брати участь в офіційних зібраннях та заходах компанії Amway.

5.3.11. Зарезервовано.

5.3.12. Роз'яснювати відповідальність і обов'язки НПА/Привілейованого учасника за його Договором НПА/Привілейованого учасника, у тому числі за Правилами ведення бізнесу Amway, Політиками та Стандартами Amway, а також надавати інформацію НПА/Привілейованим учасникам, чийм спонсором він є, щодо ведення бізнесу Amway, згідно з Договором НПА/Привілейованого учасника, Правилами ведення бізнесу Amway, Політиками Amway та іншою офіційною літературою компанії.

5.4. НПА Платиногового або вищого рівня кваліфікації: Щоб отримати і зберегти визнання та привілеї НПА Платиногового чи вищого рівня кваліфікації, НПА повинен досягнути кваліфікаційного рівня та виконати умови цього рівня в межах кожного кваліфікаційного року. Вимоги щодо кваліфікації та підтвердження кваліфікації викладені в офіційній літературі компанії Amway та на корпоративних веб-сайтах компанії. Далі наведено такі обов'язки:

- 5.4.1.** Беззастережно дотримуватись Правил ведення бізнесу Amway та Політик Amway, а також заохочувати до цього інших НПА/Привілейованих учасників у своїй бізнес-групі.
- 5.4.2.** Забезпечувати навчання НПА/Привілейованих учасників у своїй бізнес-групі.
- 5.4.3.** Заохочувати нових НПА/Привілейованих учасників належним чином заповнювати форму Договору НПА/Привілейованого учасника.
- 5.4.4.** Навчати НПА/Привілейованих учасників своєї бізнес-групи належним чином провадити свій бізнес і здійснювати продаж продукції Amway, а також забезпечувати виконання умов Гарантії задоволення якістю продукції Amway.
- 5.4.5.** На додаток до умов, передбачених в пункті 4.14, якщо НПА є або коли-небудь був кваліфікованим Платиновим НПА або НПА вищого рівня кваліфікації, він/вона повинен попередньо проінформувати компанію про початок співпраці або здійснення бізнесу чи надання послуг, які прямо або опосередковано можуть конкурувати або бути схожими до бізнесу Amway незалежно від того, здійснюється це для його особистої вигоди чи для вигоди третьої сторони, використовуючи при цьому конфіденційну інформацію, що стосується компанії Amway, її споживачів чи НПА/Привілейованих учасників/Учасників.

РОЗДІЛ 6: ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛІНІЙ СПОНСОРСЬКОЇ ПІДТРИМКИ

6.1. Захист лінії спонсорської підтримки: Зміна лінії спонсорської підтримки, продаж частки бізнесу Amway, передача бізнесу Amway, об'єднання, розділення або відділення бізнесу Amway потребує внесення змін до Договору НПА/Привілейованого учасника і тому повинно бути узгоджене з компанією Amway та відповідними НПА/Привілейованими учасниками у письмовій формі. У зв'язку з цим НПА/Привілейований учасник визнає і погоджується з таким:

- 6.1.1.** Продаж, зміна лінії спонсорської підтримки, передача бізнесу Amway, об'єднання часток бізнесу Amway, співпраця або об'єднання двох бізнесів Amway, а також розділення або відділення бізнесу

Amway можливе лише за письмової згоди компанії Amway.

6.1.2. НПА/Привілейований учасник не має права стратегічно перебудовувати структуру своєї лінії спонсорської підтримки за рахунок продажу, передачі або об'єднання бізнесу Amway.

6.1.3. Компанія Amway залишає за собою право на власний розсуд відмовляти у запиті про продаж, передачу або зміну лінії спонсорської підтримки бізнесу Amway, а також про об'єднання, розділення або відділення бізнесу Amway без урахування положень Правил ведення бізнесу Amway, Політик та Стандартів Amway та Договору НПА/Привілейованого учасника, в яких викладені вимоги до НПА/Привілейованого учасника у разі здійснення зазначених процедур.

6.2. Зміна особистого спонсора без бізнес-групи: НПА/Привілейований учасник може звернутися до компанії Amway з проханням про зміну свого спонсора відповідно до такої процедури:

6.2.1. НПА/Привілейований учасник, який хоче змінити спонсора без бізнес-групи, повинен подати в компанію Amway письмову заяву разом з такими документами:

- 1) письмова згода, підписана всіма НПА/Привілейованими учасниками з його верхньої лінії спонсорської підтримки до першого кваліфікованого Платиногового НПА включно та
- 2) письмова згода від нового спонсора та нового Платиногового НПА щодо спонсорування цього НПА/Привілейованого учасника в новій лінії спонсорської підтримки.

6.2.2. Компанія Amway може зв'язатися з будь-яким міжнародним спонсором та одержувачами винагороди за міжнародне лідерство і надати їм 30 днів для того, щоб вони висловили свої коментарі щодо запропонованої зміни спонсора.

6.2.3. Якщо компанія Amway задовольнить запит щодо зміни спонсора, то особистий спонсор або спонсор-опікун НПА/Привілейованого учасника, який подав запит, буде змінений, а колишній спонсор втратить статус спонсора цього НПА/Привілейованого учасника. При цьому міжнародний спонсор залишиться.

6.3. Зміна спонсора з бізнес-групою: Будь-який НПА/Привілейований учасник, який не досяг рівня Платиногового НПА і який не є лідером бізнес-групи, відповідно до наступних процедур, може звертатися до компанії із запитом:

- змінити спонсора, а також
- дозволити деяким або всім НПА/Привілейованим учасникам залишитись в межах

лінії спонсорської підтримки НПА/Привілейованого учасника-прохача після зміни спонсора (при цьому маються на увазі лише НПА/Привілейовані учасники, які не досягли рівня Платиногого НПА або вище).

6.3.1. НПА/Привілейований учасник, який виявив бажання змінити спонсора зі своєю бізнес-групою або її частиною, зобов'язаний подати в компанію Amway письмову заяву разом із такими документами:

- а) письмова згода всіх НПА/Привілейованих учасників із його лінії спонсорської підтримки, котрі бажають залишитись в межах лінії спонсорської підтримки НПА/Привілейованого учасника-прохача після зміни спонсора, а також
- б) письмова згода всіх НПА/Привілейованих учасників з його верхньої лінії спонсорської підтримки до першого кваліфікованого Платиногого НПА включно та всіх наступних Платинових НПА або НПА вищого рівня кваліфікації до першого кваліфікованого Смарагдового НПА включно або НПА вищого рівня кваліфікації, а також
- в) письмова згода спонсора та Платиногого НПА в новій лінії спонсорської підтримки.

6.3.2. Якщо перший НПА верхньої лінії спонсорської підтримки є кваліфікованим Платиновим НПА, а також має кваліфікацію Смарагдового НПА або вище, необхідна також письмова згода від наступного кваліфікованого Платиногого НПА або НПА вищого рівня кваліфікації у верхній лінії спонсорської підтримки цього Смарагдового НПА.

6.3.3. Компанія Amway може сповістити першого Діамантового НПА верхньої лінії спонсорської підтримки та надати 30 днів для того, щоб він висловив свої коментарі щодо запропонованої зміни спонсора.

6.3.3.1 Компанія Amway може зв'язатись із міжнародними спонсорами та одержувачами винагороди за міжнародне лідерство і надасть їм 30 днів для того, щоб вони висловили свої коментарі.

6.3.3.2 Якщо компанія Amway задовольнить запит про перехід, особистий спонсор або спонсор-опікун того НПА/Привілейованого учасника, який звернувся з запитом про перехід, мають бути змінені, а Спонсор, якого НПА/Привілейований учасник бажає залишити, більше не може бути зареєстрований як його Спонсор. При цьому міжнародний спонсор залишиться.

6.3.4. Жоден НПА, який на даний момент визнаний компанією лідером бізнес-групи (наприклад, Срібний, Золотий, Платиновий, Рубіновий НПА і т. д.), за цим Правилком не може змінювати спонсора зі своєю бізнес-групою. НПА – колишній лідер бізнес-групи

може здійснити перехід разом зі своєю групою лише в тому разі, якщо минуло більше 2-х (двох) років після останнього місяця, коли цей НПА був визнаний лідером за умови, що виконано всі зазначені вище процедури.

6.4. Повторна реєстрація Договору в бізнес-групі нового спонсора: Договір від колишнього НПА/Привілейованого учасника буде прийнято компанією Amway лише за таких умов:

6.4.1. Після розірвання або непоновлення Договору НПА/Привілейованого учасника Незалежний підприємець Amway Привілейований учасник може:

- після завершення щонайменше 6-місячного періоду відсутності активності зареєструватися як новий НПА/Привілейований учасник в бізнес-групі нового спонсора. При цьому НПА/Привілейований учасник не може отримувати спонсорську підтримку в іншій лінії спонсорської підтримки від будь-якого НПА/Привілейованого учасника, який також змінив лінію спонсорської підтримки і раніше перебував над ним в його початковій лінії спонсорської підтримки до першого кваліфікованого Платиногого НПА або НПА вищого рівня кваліфікації включно, або який перебував нижче від нього в його колишній бізнес-групі до першого кваліфікованого Платиногого НПА або НПА вищого рівня кваліфікації включно;
- після завершення дворічного періоду відсутності активності зареєструватися як новий НПА/Привілейований учасник в бізнес-групі нового спонсора, у тому числі в бізнес-групі свого попереднього спонсора, який на той час міг перейти до нової лінії спонсорської підтримки або знову зареєструватися в бізнес-групі іншого спонсора.

Період відсутності активності починається датою, коли компанія Amway отримує листа про розірвання Договору. У разі непоновлення Договору НПА/Привілейованого учасника період відсутності активності починається датою закінчення терміну чинності Договору НПА/Привілейованого учасника відповідно до Правил ведення бізнесу Amway. Колишній НПА може бути доданий до вже існуючого Договору після того як минуло 24 місяці після припинення дії або закінчення строку його/її договору НПА і тільки за умови чіткої згоди компанії Amway.

6.4.2. Колишній НПА/Привілейований учасник повинен залишатися неактивним та не може здійснювати діяльність НПА/Привілейованого учасника, наприклад виконувати такі дії:

- 6.4.2.1.** Купувати товари та послуги Amway безпосередньо в компанії як НПА/Привілейований учасник для розвитку бізнесу (товари та послуги

компанії можна купувати лише для особистого використання в іншого НПА); або

6.4.2.2. Продавати або брати участь у будь-якому етапі продажу товарів та послуг компанії Amway (наприклад отримувати замовлення, здійснювати доставку, приймати оплату тощо), крім випадків, передбачених політикою викупу продукції та Правил 3.8.1.

6.4.2.3. Проводити презентації Плану Amway з продажу та маркетингу для потенційних НПА/Привілейованих учасників.

6.4.2.4. Подавати заяву про поновлення свого Договору НПА/Привілейованого учасника або робити спроби поновлення.

6.4.2.5. Відвідувати зустрічі/заходи, які проводять, просують, організують інші НПА/Привілейовані учасники, або організовані для НПА/Привілейованих учасників чи потенційних НПА/Привілейованих учасників, незалежно від того, в якій країні такі зустрічі/заходи відбуваються.

6.4.2.6. Відвідувати зустрічі, організовані компанією Amway або НПА/Привілейованими учасниками.

6.4.2.7. Брати участь у будь-якій діяльності за дорученням іншого НПА/Привілейованого учасника, виступаючи при цьому від власного імені або від імені іншої особи.

6.4.2.8. Просувати, продавати або отримувати вигоду від діяльності, пов'язаної з навчальними матеріалами для бізнесу (НМБ).

6.4.3. Для правильного тлумачення Розділу 6.4 Правил ведення бізнесу Amway зазначене далі не вважатиметься діяльністю НПА/Привілейованого учасника:

6.4.3.1. Підготовка та/або подання письмового запиту про зміну лінії спонсорської підтримки.

6.4.3.2. Подання запиту про перегляд рішення компанії Amway Апеляційним комітетом.

6.4.3.3. Подання запиту в компанію Amway щодо статусу свого попереднього бізнесу Amway.

6.4.3.4. Проведення діяльності НПА/Привілейованого учасника в межах іншого бізнесу Amway на іншому ринку, де компанія Amway веде свій бізнес.

6.4.3.5. Отримання виплат відповідно до правила викупу продукції (3.8.1).

6.4.3.6. Ставати та бути клієнтом будь-якого НПА відповідно до Клієнтського модулю НПА.

6.4.4. НПА/Привілейований учасник, який переходить до іншої лінії спонсорської підтримки або який після щонайменше шести місяців відсутності активності отримує підтримку від спонсора в межах іншої лінії спонсорської підтримки, згідно з положеннями цього правила не може спонсорувати в новій бізнес-групі будь-якого НПА/Привілейованого учасника, який в його попередній лінії спонсорської підтримки:

- перебував над ним до першого кваліфікованого

Платиногового НПА або НПА вищого рівня кваліфікації включно, або

- перебував нижче від нього в його колишній бізнес-групі до першого кваліфікованого Платиногового НПА або НПА вищого рівня кваліфікації включно.

6.4.5. Зарезервовано.

6.4.6. НПА/Привілейований учасник, який раніше мав підтримку від спонсора-опікуна, може знову отримувати спонсорську підтримку відповідно до положень Розділу 6.4 і таких вимог:

6.4.6.1. У момент подання Договору на реєстрацію колишній НПА/Привілейований учасник повинен зазначити, чи має він бажання знову отримувати підтримку від міжнародного спонсора або від спонсора-опікуна.

6.4.6.2. Колишній НПА/Привілейований учасник не може отримувати підтримку від спонсора, який раніше перебував над ним в його початковій лінії опікунської спонсорської підтримки до першого кваліфікованого Платиногового НПА або НПА вищого рівня кваліфікації включно, або перебував нижче від нього в його попередній бізнес-групі до першого кваліфікованого Платиногового НПА або НПА вищого рівня кваліфікації включно, якщо після анулювання його колишнього бізнесу Amway не пройшло два чи більше років.

6.4.7. КОРИГУВАЛЬНІ ДІЇ: Якщо компанія Amway прийме Договір НПА/Привілейованого учасника від колишнього НПА/Привілейованого учасника, після чого з'ясується, що цей колишній НПА/Привілейований учасник або його/її дружина/чоловік брали участь у діяльності НПА/Привілейованого учасника (як зазначено у Правилі 6.4.2), це буде розглядатися як порушення цим Незалежним підприємцем Amway/Привілейованим учасником умов Договору НПА/Привілейованого учасника. *Компанія Amway може застосувати коригувальні дії, у тому числі, але не обмежуючись лише цим, анулювати бізнес Amway НПА/Привілейованого учасника, який скоїв порушення, перевести його самого або разом із його бізнес-групою та/або показники обсягів продажу, здійсненого протягом періоду порушення, до відповідної лінії спонсорської підтримки.*

6.4.8. Право НПА/Привілейованого учасника оскаржувати спонсорів колишнього НПА/Привілейованого учасника, який на сьогодні перебуває в іншій лінії спонсорської підтримки, втрачає чинність, якщо після прийняття компанією Amway Договору НПА/Привілейованого учасника в межах іншої лінії спонсорської підтримки минуло 2 роки.

6.5. Зарезервовано.

6.6. Продаж Незалежного бізнесу Amway: Продаж Незалежного бізнесу Amway повинен відбуватися лише

за письмової згоди компанії Amway. НПА, який має намір продати свій бізнес Amway, повинен викласти в письмовій формі деталі та умови продажу (в тому числі зазначити ціну бізнесу Amway) і зобов'язаний виставляти його на продаж на таких же умовах. Незалежним підприємцям Amway у черговості, наведеній у Правилах 6.6.1– 6.6.5 Правил ведення бізнесу Amway.

Усім НПА, які відповідають необхідним вимогам і зацікавлені у придбанні Незалежного бізнесу Amway, буде забезпечена можливість у порядку черговості надати НПА-продавцю пропозиції щодо придбання його бізнесу Amway після закінчення терміну, впродовж якого свої пропозиції щодо придбання цього бізнесу Amway надав Незалежний підприємець Amway, який має право першочергового придбання, і за умови, що жодна з цих пропозицій не була прийнята НПА-продавцем.

Договір Привілейованого учасника не може бути проданий або переданий іншій особі.

6.6.1. ПРАВО ПЕРШОЇ ЧЕРГИ: міжнародний спонсор НПА-продавця (якщо такий є).

6.6.2. ПРАВО ДРУГОЇ ЧЕРГИ: спонсор-опікун НПА-продавця (якщо такий є) або особистий спонсор НПА-продавця.

6.6.3. ПРАВО ТРЕТЬОЇ ЧЕРГИ: НПА, який отримує особисту спонсорську підтримку від НПА-продавця (якщо такий є).

6.6.4. ПРАВО ЧЕТВЕРТОЇ ЧЕРГИ: Платинові НПА або НПА вищого рівня кваліфікації до Діамантового НПА, які перебувають вище від НПА-продавця в його лінії спонсорської підтримки, а також Платинові НПА та НПА вищого рівня кваліфікації до Діамантового НПА, які перебувають нижче від нього (якщо такі є).

6.6.5. ПРАВО П'ЯТОЇ ЧЕРГИ: будь-який НПА з хорошою репутацією.

6.6.6. Зарезервовано.

6.6.7. Зарезервовано.

6.6.8. На розсуд компанії Amway НПА має право придбати бізнес Amway іншого НПА лише за умови, що цей НПА має хорошу репутацію і не порушує умови Договору НПА/Привілейованого учасника, стороною якого він є, а також фінансово спроможний придбати цей бізнес Amway. Крім того, НПА, який має намір придбати бізнес Amway, повинен відповідати таким вимогам:

- а) має достатньо умінь у бізнесі для демонстрації повноцінного і точного розуміння сутності бізнесу Amway і Плану Amway з продажу та маркетингу, а також
- б) цілковито і правильно розуміє Правила ведення бізнесу Amway, Політики та Стандарти Amway і проявляє готовність виконувати всі умови та вимоги Договору НПА/Привілейованого учасника, а також
- в) має відповідні ресурси для ведення бізнесу

Amway продавця і для забезпечення необхідного навчання та підтримки, а також

г) розуміє будь-які відповідні ринкові чинники, що можуть вплинути на ведення бізнесу Amway продавця, а також

д) не бере участі в жодній суперечці або конфлікті, що може вплинути на його здатність вести бізнес Amway продавця, а також

е) виконав усі необхідні для укладення Договору НПА вимоги згідно з Розділом 3.3 Правил ведення бізнесу Amway.

6.6.9. Пропозиція щодо придбання бізнесу Amway: НПА, який має можливість і бажання придбати бізнес Amway, повинен направити НПА-продавцю письмову пропозицію про придбання його бізнесу з урахуванням умов, викладених НПА-продавцем у його пропозиції щодо продажу цього бізнесу Amway.

6.6.10. Прийняття пропозиції щодо придбання бізнесу Amway власником цього бізнесу Amway: НПА-продавець повинен на власний розсуд прийняти або відмовитися від отриманої пропозиції про придбання його бізнесу Amway, надіславши свою відповідь у письмовій формі впродовж визначеного часу з моменту отримання пропозиції.

6.6.10.1. У разі своєї згоди НПА-продавець повинен відправити пропозицію НПА-покупця і свою відповідь у письмовій формі до компанії Amway на перевірку й затвердження.

6.6.10.2. У разі відмови або якщо продаж не відбувся, а НПА-продавець все ще має намір продати свій бізнес Amway, процедуру продажу буде поновлено, і цей бізнес Amway буде пропонуватися Незалежним підприємцям Amway у порядку черговості, викладеному в Правилах 6.6.1–6.6.5, кожного разу, починаючи з рівня черговості НПА, чия пропозиція щодо придбання бізнесу Amway відхилив НПА-власник бізнесу або компанія Amway. Якщо НПА-продавець вирішив змінити умови продажу свого бізнесу Amway, він має надсилати оновлену пропозицію щодо продажу Незалежним підприємцям Amway у порядку черговості, зазначеному в Правилах 6.6.1–6.6.5.

6.6.10.3. Якщо НПА-продавець отримує кілька пропозицій щодо придбання його бізнесу Amway від Незалежних підприємців Amway, які мають однаковий порядок черговості та відповідають усім іншим вимогам, НПА-продавець може на власний розсуд вирішити, яку з пропозицій прийняти.

6.6.11. Схвалення Amway: Компанія Amway надасть свою згоду або заперечення проти продажу бізнесу Amway у письмовій формі.

6.6.12. Набуття права отримання винагород: будь-які винагороди, належні за рівнем бізнесу Amway, що

продається, будуть виплачуватися згідно з умовами договору купівлі-продажу, укладеного між НПА-продавцем та НПА-покупцем та за умови отримання/схвалення з боку компанії Amway. Визнання та винагороди, отримані НПА-продавцем до моменту продажу, не будуть автоматично зараховані НПА-покупцю.

6.7. Злиття та об'єднання бізнесу Amway: Злиття або об'єднання бізнесів внаслідок неподання заяви про поновлення, припинення бізнесу, розірвання Договору, смерті (без призначення спадкоємців) або ненавмисної події чи обставини, що перебуває поза контролем будь-кого із власників можливе лише після розгляду і письмового затвердження компанією Amway.

6.8. Правило володіння одним бізнесом Amway: НПА/Привілейований учасник має право володіти, мати частку власності, бути стороною чи бути представником лише одного Договору лише в одному бізнесі Amway, крім випадків, передбачених Правилами 6.8.1–6.8.4 Правил ведення бізнесу Amway. НПА може володіти часткою більше ніж одного бізнесу Amway тільки за таких обставин:

6.8.1. Коли двоє НПА одружуються (Правило 3.2);

6.8.2. У разі якщо бізнес Amway здійснює купівлю іншого бізнесу Amway згідно з Правилом 6.6.

6.8.3. Коли НПА (передавач прав) з метою полегшити передачу свого бізнесу Amway у випадку смерті, просить внести ім'я іншого НПА до свого бізнесу як "неактивного партнера". Ім'я НПА-передавача прав повинно залишатися у Договорі до його смерті та надання Amway відповідних документів щодо планування передачі майна у спадок.

6.8.4. У разі успадкування НПА бізнесу Amway в цілому або частково.

6.8.5. Якщо НПА володіє або має частку власності у двох або більше бізнесах Amway відповідно до цього Правила, такий НПА має право на спільне ведення таких бізнесів в межах однієї юридичної особи, проте для цілей виплати винагород компанія Amway і надалі матиме справу з такими бізнесами як з окремими і визнаватиме їх лише як окремі персональні бізнеси в контексті визнання та виплати винагород.

6.9. Об'єднання: НПА може об'єднати свій незалежний бізнес із бізнесом своїх дітей за викладених нижче умов. Бізнес Привілейованого учасника не може бути об'єднаним за цим Правилом.

6.9.1 Батьки мають виступати особистими спонсорами для дітей, або діти мають виступати особистими спонсорами для батьків у структурі лінії спонсорської підтримки.

6.9.2 Незалежні бізнеси мають існувати самостійно щонайменше два роки до дати об'єднання.

6.9.3. Незалежні бізнеси мають досягти кваліфікаційних рівнів принаймі Платиногого НПА на момент об'єднання.

6.9.4 У випадку якщо батьки хворіють або не здатні фізично або ментально вести бізнес, а умови викладенні в положеннях 6.9.2 та 6.9.3 не настали, діти, що мають успадкувати незалежний бізнес батьків, згідно з цим Правилком можуть об'єднати окремі бізнеси.

6.9.5 Компанія Amway має розглянути запит щодо об'єднання бізнесу, а також оцінити мету, завдання, та вигоди такого об'єднання з точки зору Плану Amway з продажу та маркетингу; та

6.9.6 У випадку якщо запит буде схвалено, впровадження об'єднання бізнесу має відбуватися за таких умов:

6.9.6.1 Дата початку об'єднання має бути наступне 1 вересня.

6.9.6.2 Починаючи з дати об'єднання, діти та батьки можуть отримувати всі визнання, що стосуються окремих бізнесів та відповідають досягненням попереднього кваліфікаційного року.

6.9.6.3 Усі визнання, що походять від об'єданого бізнесу, мають накопичуватися, починаючи з дати об'єднання бізнесу. Таким чином, будь-який вищий рівень кваліфікації, що стосується об'єданого бізнесу, буде затвердженом після закінчення кваліфікаційного періоду, починаючи з дати об'єднання бізнесу.

6.10. Розлучення, розділення або інше роз'єднання подружнього партнерства або юридичної особи: Якщо бізнес повинен бути розділений або поділений в результаті розлучення подружжя, то таке відокремлення, розділення чи ліквідація подружнього партнерства або корпорації (де може бути застосовано) повинне здійснюватися таким чином, щоб воно не мало негативного впливу на інтереси та/або доходи будь-яких бізнесів Amway в межах лінії спонсорської підтримки.

6.10.1. РОЗЛУЧЕННЯ: Після розлучення один із членів подружжя, який підписав Договір НПА, буде й надалі визнаватись компанією Amway як НПА і лише цей НПА буде отримувати визнання та винагороди.

6.10.1.1. Якщо обидва члени подружжя є сторонами, які підписали Договір, офіційно розлучена пара може продовжувати вести бізнес Amway разом.

6.10.1.2. У випадку офіційного розлучення, перед винесенням остаточного рішення про розлучення, або ліквідацію подружнього партнерства, один заявник може залишити початковий договір і

може укласти інший договір самостійно. Такий бізнес отримуватиме спонсорську підтримку від початкового бізнесу. У випадку офіційного розлучення, копії документів, що засвідчують факт розлучення колишнього подружжя мають бути надіслані до компанії Amway разом із новим Договором.

Лідери, які не є лідерами бізнес-груп, можуть бути переведені з початкового бізнесу до нового відповідно до Правил 6.2 і 6.3 Правил ведення бізнесу Amway.

Це правило також може бути застосовано до Привілейованих учасників.

6.10.1.3 НПА, які мають кваліфікацію Платиногового НПА або НПА вищого рівня, на додаток до опцій, пропонувані у пункті 6.10.1.2, можуть розділити їх бізнес так, що один із заявників реєструє новий бізнес Amway, який буде надавати особисту спонсорську підтримку початковому бізнесу, що залишається у іншого із заявників. У такому випадку всі лідери бізнес-груп залишаються в бізнес-групі початкового бізнесу.

а) Відповідний запит повинен бути представлений в Amway для розгляду і затвердження разом з письмовими згодами першого кваліфікованого Платиногового НПА верхньої лінії спонсорської підтримки та першого кваліфікованого Смарагдового НПА або НПА вищого рівня кваліфікації. Компанія Amway може сповістити першого кваліфікованого Діамантового НПА верхньої лінії спонсорської підтримки та надати 15 днів для того, щоб він висловив свої коментарі.

Лідери, які не є лідерами бізнес-груп, можуть бути переведені з початкового бізнесу до нового відповідно до Правил 6.2 і 6.3 Правил ведення бізнесу Amway.

6.10.2. Ліквідація юридичної особи, яка веде бізнес Amway: без офіційної письмової згоди компанії Amway щодо протилежного перед ліквідацією юридичної особи, яка веде бізнес Amway, її бізнес Amway може бути переданий уповноваженому представникові юридичної особи, яка попередньо підписала Договір НПА/Привілейованого учасника від імені компанії, або цей бізнес Amway може бути проданий згідно з Правилом 6.6 Правил ведення бізнесу Amway. У іншому випадку розпорядження таким бізнесом Amway буде здійснюватися згідно з Розділом 15 Правил ведення бізнесу Amway.

РОЗДІЛ 7: НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ БІЗНЕСУ (НМБ)

Авторизований Постачальник означає будь-якого постачальника, якого компанія Amway уповноважила

забезпечувати НПА/Привілейованих учасників НМБ або використовувати НМБ з потенційними НПА відповідно до Програми «ACCREDITATION PLUS™», та Стандартів забезпечення якості. Додатково, уповноважені НПА також можуть забезпечувати НПА/Привілейованих учасників їхньої нижньої лінії спонсорської підтримки НМБ або використовувати НМБ з потенційними НПА відповідно до положень Української політики щодо НМБ та Стандартів забезпечення якості.

У той час як компанія Amway не вимагає від будь-кого купувати такі НМБ, НПА/Привілейовані учасники можуть вирішити, що ці НМБ можуть бути корисними для побудови прибуткового бізнесу Amway або досягнення цілей. НМБ є необов'язковими, тому Авторизовані Постачальники чи уповноважені Авторизованим Постачальником НПА під час використання, продажу чи розповсюдження НМБ, мають повідомляти покупцям, що така покупка є виключно добровільною. НМБ не повинні пропонуватися НПА/Привілейованим учасникам як обов'язкові в рамках реєстрації договору з компанією Amway чи надання спонсорської підтримки. НМБ мають бути надані до компанії Amway до початку рекламування, використання, продажу чи розповсюдження Авторизованим Постачальником, як це визначено Українською політикою щодо НМБ, Стандартами забезпечення якості НМБ та Стандартами цифрових комунікацій. Проведення зустрічей/заходів також повинно здійснюватися відповідно до положень Української політики щодо НМБ.

РОЗДІЛ 8: ПРЕЗЕНТАЦІЯ БІЗНЕС-МОЖЛИВОСТІ АМВАЙ І ПЛАНУ АМВАЙ З ПРОДАЖУ ТА МАРКЕТИНГУ

8.1. Запрошення на презентацію: Запрошуючи потенційного НПА/Привілейованого учасника на презентацію Плану Amway з продажу та маркетингу, НПА/Привілейований учасник не повинен створювати хибне враження або іншим чином вводити в оману стосовно бізнес-можливості Amway або щодо теми презентації, на яку він запрошує потенційного НПА/Привілейованого учасника. З огляду на це НПА/Привілейований учасник не може прямо чи опосередковано:

8.1.1. Створювати враження, що План Amway з продажу та маркетингу пов'язаний із можливістю працевлаштування.

8.1.2. Створювати враження, що він запрошує на суспільний захід.

8.1.3. Видавати запрошення за «маркетингове дослідження ринку».

8.1.4. Просувати захід як «семінар з оподаткування».

8.1.5. Представляти можливості бізнесу Amway як ділові взаємовідносини з будь-якою іншою фізичною особою, компанією або організацією, що не є компанією Amway.

8.1.6. Стверджувати, що така продукція є лише однією із серій продукції, що розповсюджується, або є частиною брокерських послуг, партії товару або посередницького бізнесу, який веде фізична особа, компанія або організація, що не є компанією Amway.

8.1.7. Стверджувати, що можливість бізнесу Amway, НПА/Привілейований учасник або продукція та послуги, які надаються компанією Amway, є частиною будь-якого іншого бізнесу.

8.1.8. У зв'язку з таким запрошенням однозначно не підтвердити те, що метою презентації є представлення Плану Amway з продажу та маркетингу і можливостей бізнесу Amway.

8.1.9. Брати участь у будь-якому оманливому представленні можливостей бізнесу Amway, взаємовідносин НПА/Привілейованого учасника з компанією Amway та суті бізнесу Amway або замовчувати будь-яку інформацію, необхідну для належної оцінки можливостей бізнесу Amway, а також товарів та послуг компанії Amway.

8.1.10. Представляти бізнес-можливість Amway як можливість пасивних інвестицій, отримання франшизи, страхування, ренти, отримання фіксованого прибутку або інвестування будь-якого іншого типу.

8.1.11. Стверджувати, що нагороди, визнання та винагороди за Планом Amway з продажу та маркетингу можливо отримати в інший спосіб, а не завдяки придбанням та продажу продукції й послуг Amway роздрібним клієнтам/споживачам та/або наданням спонсорської підтримки іншим, які роблять те саме.

8.2. Перший контакт із потенційними НПА

Привілейованими учасниками та клієнтами:

При першому контакті з потенційним НПА/Привілейованим учасником або споживачем продукції та послуг Amway НПА/Привілейований учасник зобов'язаний:

8.2.1. Назвати своє повне ім'я.

8.2.2. Представити себе як НПА/Привілейованого учасника Amway.

8.2.3. Належним чином поінформувати потенційного учасника бізнесу про компанію Amway і свої взаємовідносини з компанією Amway.

8.2.4. НПА також зобов'язаний повідомити про ціль контакту, а саме про продаж товарів і надання послуг компанії Amway, а НПА/Привілейований учасник має повідомити про презентацію потенційному НПА/Привілейованому учаснику можливостей бізнесу Amway.

8.2.5. Чесно й відкрито відповісти на будь-які

запитання потенційного НПА/Привілейованого учасника про можливості бізнесу Amway, товари та послуги Amway, про НПА/Привілейованого учасника Amway та про компанію Amway.

8.3. Положення щодо спонсорювання: Жоден НПА/Привілейований учасник не може провадити діяльність, вдало чи невдало висувати твердження стосовно бізнесу Amway або бізнес-можливостей Amway, які, зважаючи на обставини та широкий контекст, є неправдивими або неточними. Включаючи, проте не обмежуючись цим, НПА/Привілейований учасник:

8.3.1. Зобов'язаний надати інформацію лише про середні поточні суми прибутків, доходів, показники продажу та відсоткові показники, опубліковані компанією Amway.

8.3.2. Зобов'язаний використовувати лише офіційну літературу Amway та НМБ, авторизовані компанією Amway.

8.3.3. Як приклад може наводити показники доходів та/або винагород лише з власного досвіду за умови використання при цьому поточних даних про середні прибутки, доходи, показники продажу та відсоткові показники, опубліковані компанією Amway.

8.3.4. Може надавати приклади із власного життя та інформацію про внески в добровільні проекти (за умови, що такі матеріальні вигоди справді з'явилися в результаті розбудови успішного бізнесу Amway та отриманого від нього прибутку).

8.3.5. Не повинен стверджувати, що успішний бізнес Amway може бути розбудований за рахунок «клубу оптових закупівель», коли продукція купується лише для особистого користування.

8.3.6. Повинен наголошувати на тому, що компанія Amway виплачує винагороди на основі обсягу продажу її продукції та послуг роздрібним клієнтам/споживачам.

8.3.7. Не повинен стверджувати, що можливі податкові пільги – основна причина того, щоб стати НПА/Привілейованим учасником.

8.3.8. Не повинен стверджувати, що бізнес – це можливість «швидко стати багатим», де легко досягти успіху з мінімальними витратами зусиль та часу або взагалі, не докладаючи зусиль і не витрачаючи свого часу.

8.3.9. Не має права неправильно представляти взаємовідносини між компанією Amway та її філіями.

8.4. Відсутність виключного права на діяльність на певній території: НПА/Привілейовані учасники не мають права стверджувати, що може бути надане виключне право на діяльність на певній території.

8.5. Відсутність зобов'язання щодо закупівлі: НПА/Привілейовані учасники не повинні вимагати від потенційного НПА/Привілейованого учасника купувати

товари та/або послуги компанії, крім офіційної літератури Amway, призначеної для нових НПА/Привілейованих учасників.

РОЗДІЛ 9: ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ КОМПАНІЇ AMWAY – ТОРГОВІ МАРКИ, ТОВАРНІ ЗНАКИ ТА ТВОРИ, ЗАХИЩЕНІ АВТОРСЬКИМ ПРАВОМ

Торгові марки, товарні знаки Amway та твори, захищені авторським правом, є важливим цінним бізнес-активом Amway. Товарні знаки допомагають ідентифікувати походження та репутацію продуктів і послуг Amway по всьому світу, і відрізнити їх від конкурентів. Amway докладає усіх комерційно обґрунтованих зусиль для захисту торгових марок та товарних знаків від неналежного використання, у тому числі за допомогою Правил ведення бізнесу, Стандартів та Політик Amway.

9.1 НПА можуть використовувати товарні знаки Amway і твори, захищені авторським правом, лише за попередньої письмової згоди Amway та відповідно до усіх умов, зазначених у ній. Така згода може надаватися шляхом загальної публікації (для усіх НПА) або через відповідне повідомлення, адресоване одному чи більше НПА. Без жодних обмежень Amway може вимагати підтвердження відповідності усім вимогам/специфікаціям, матеріалів, які використовують товарні знаки та твори, захищені авторським правом; може вимагати, щоб такі матеріали надавалися виключно Amway або Авторизованим постачальником і які мають відповідати усім умовам щодо використання товарних знаків та творів, захищених авторським правом. Будь-який дозвіл, наданий Amway, є обмеженою, неексклюзивною та такою, що не передається та може бути відкликана, ліцензією на використання торгових марок, товарних знаків та творів, захищених авторським правом, винятково у зв'язку з бізнесом Amway на відповідному ринку.

9.2. НПА/Привілейований учасник, який діє у повній відповідності до Правил ведення бізнесу Amway та положень Договору НПА/Привілейованого може використовувати назву «Amway» (але не логотип Amway™ чи будь-які інші торгові марки, фірмові назви або знаки для послуг, що належать або ліцензовані на користь Amway) на своїх візитних картках, за умови що ця назва використовується в один із наступних способів без будь-яких відхилень від наведеного зразка:

(ім'я, прізвище) Незалежний підприємець Amway	(ім'я, прізвище) Незалежний підприємець Amway із продажу продукції та послуг Amway
--	---

РОЗДІЛ 10: СМЕРТЬ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА ТА УСПАДКУВАННЯ НЕЗАЛЕЖНОГО БІЗНЕСУ AMWAY

Компанія Amway вступає у договірні відносини з НПА/Привілейованим учасником через його/її персональні якості. Відповідно, правові стосунки між компанією Amway та НПА/Привілейованим учасником закріплюються договором про персональне надання послуг. У випадку смерті одного із заявників бізнес Amway буде автоматично переданий другому заявнику в Договорі. Винятком є випадки, коли така передача прав та обов'язків суперечить законодавству, що регулює питання правонаступництва або іншому порядку закріпленому у заповіті.

У випадку відсутності другого заявника/особи бізнес може бути успадкований відповідно до заповіту або до спадкового договору за умови згоди компанії Amway укласти договір на користь спадкоємця або отримувача.

Компанія Amway рекомендує НПА/Привілейованим учасникам консультуватися з правовими фахівцями та вжити необхідних заходів для того, щоб їхній бізнес Amway було передано спадкоємцям або правонаступникам на їхній вибір.

Спадкоємці або правонаступники мають прийняти всі обов'язки заповідача, які він мав, включаючи всі комісійні платежі та/або всі інші виплати відповідно до умов Плану Amway з продажу та маркетингу на які спадкодавець мав би право.

Якщо НПА/Привілейований учасник помер і не залишив заповіту, то під час передачі бізнесу має бути застосоване законодавство, яке регулює питання правонаступництва (успадкування).

РОЗДІЛ 11: ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ ПРОЦЕДУРИ, САНКЦІЇ

11.1. Процедури:

11.1.1. Розслідування: Якщо, на думку Amway, сталося, станеться чи існує загроза порушення Договору НПА/Привілейованого учасника, компанія Amway може провести розслідування діяльності відповідного НПА/Привілейованого учасника. Компанія Amway може провести це розслідування з власної ініціативи або на вимогу іншого НПА/Привілейованого учасника, який подав письмову скаргу до компанії Amway згідно з наведеним нижче Правилком 11.1.2 Правил ведення бізнесу Amway.

11.1.2. Скарги з боку НПА/Привілейованого учасника: НПА/Привілейований учасник, на думку якого інший НПА/Привілейований учасник порушив Правила ведення бізнесу Amway та Політики Amway та якому відомо про діяльність, що веде до такого

порушення, зобов'язаний письмово сповістити компанію Amway про таке порушення та про всі пов'язані з ним факти.

11.1.2.1. Після отримання такого повідомлення компанія Amway поінформує відповідних НПА/Привілейованих учасників про скаргу і попросить надати термінову відповідь. Повідомлення про скаргу та/або копія листа-запиту про пояснення буде надіслана також Платиновому НПА та/або Діамантовому НПА вищого рівня кваліфікації в лінії спонсорської підтримки НПА/Привілейованого учасника, який імовірно скоїв порушення.

11.1.2.2. Якщо фактів, зазначених у скарзі та відповіді, недостатньо для прийняття рішення, компанія Amway може попросити будь-яку зі сторін надати додаткову інформацію.

11.1.2.3. На основі наявних фактів компанія Amway прийме рішення щодо того, чи справді мало місце порушення Правил ведення бізнесу Amway та Політик Amway або положень Договору НПА/Привілейованого учасника, і вживе відповідних заходів згідно з Розділом 12 Правил ведення бізнесу Amway.

11.1.3. Повідомлення про відповідні заходи.

11.1.3.1. Компанія Amway надішле повідомлення зі своїм рішенням НПА/Привілейованому учаснику, який скоїв порушення, а також Платиновому НПА та/або Діамантовому НПА вищого рівня кваліфікації в лінії спонсорської підтримки НПА/Привілейованого учасника, котрий скоїв порушення. У разі необхідності Amway поінформує цього НПА/Привілейованого учасника, що у нього є можливість звернутись із запитом про перегляд рішення компанії Amway до Міжнародного апеляційного комітету.

11.1.3.2. Зміст повідомлення:

11.1.3.2.1. Повідомлення НПА/Привілейованому учаснику надсилається у будь-який дозволений законом спосіб на його поштову адресу, факсом або електронною поштою на адресу або номер факсу, що компанія Amway має у своїй базі даних про цього НПА/Привілейованого учасника.

11.1.3.2.2. Повідомлення міститиме витяги з Правил ведення бізнесу Amway або положень Договору НПА/Привілейованого учасника, які порушив цей НПА/Привілейований учасник, а також дату початку дії відповідних заходів.

11.1.4. Міжнародний апеляційний комітет: Якщо НПА/Привілейований учасник не погоджується з ужитими заходами компанії Amway, він може просити про їх перегляд у Міжнародному апеляційному комітеті відповідно до Розділу 16 Правил ведення бізнесу Amway.

11.1.5. Відмова від претензій: НПА/Привілейований учасник відмовляється від будь-яких позовів чи

претензій до компанії Amway, що витікають або стосуються будь-яких дій, які компанія Amway вживає за Договором НПА/Привілейованого учасника. НПА/Привілейований учасник, відносно якого вжито відповідних заходів у результаті порушення Правил ведення бізнесу Amway та Політик Amway або Договору НПА/Привілейованого учасника, зобов'язується не висувати проти компанії Amway жодних позовів чи претензій щодо цих заходів.

РОЗДІЛ 12: ВИКОНАННЯ ВИМОГ

У разі порушення НПА/Привілейованим учасником Договору НПА/Привілейованого учасника компанія Amway може вжити заходи з метою забезпечення виправлення порушення, компенсації заподіяної шкоди та запобігання подібним порушенням у майбутньому.

12.1. Невиконання вимог

12.1.1. Компанія Amway може припинити дію Договору у разі грубого порушення Правил ведення бізнесу Amway Політик та Стандартів Amway лише після дотримання процедур, як це описано у Розділі 11 Правил ведення бізнесу Amway, і за умови, що всі спроби досягти порозуміння зазнали невдачі.

Після розірвання Договору з будь-якої причини НПА/Привілейований учасник зобов'язаний:

- на прохання і на власний розсуд компанії Amway повернути всю продукцію та послуги Amway, що є в його розпорядженні, відповідно до Правила викупу продукції Правил ведення бізнесу Amway;
- припинити використання всіх торгових марок, фірмових назв, символіки або іншої інтелектуальної власності, що належить або ліцензована на користь Amway;
- припинити представлятися НПА/Привілейованим учасником;
- припинити брати участь у будь-якій діяльності НПА/Привілейованого учасника, викладеній у Правилі 6.4.2 Правил ведення бізнесу Amway, але не обмежуючись лише цим.

Після розірвання Договору компанією Amway НПА може вдатись не лише до засобів правового захисту, а й має право звернутись до Міжнародного апеляційного комітету (Розділ 16 Правил ведення бізнесу).

12.1.2. Лист-попередження може містити вимогу надіслати поштою відповідні Правила ведення бізнесу Amway або відповідні Політики Amway або бізнес-групі Платиновому НПА, а також усім Платиновим НПА нижньої лінії спонсорської підтримки відповідного Смарагдового чи Діамантового НПА.

12.1.3. Повторне навчання: Відповідний НПА/Привілейований учасник (разом зі своєю бізнес-групою або без неї) повинен відвідати навчальне заняття, організоване компанією Amway з метою виправлення порушення.

12.1.4. ПРИЗУПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ: Компанія Amway може вжити заходів для призупинення дії окремих або всіх прав цього НПА/Привілейованого учасника за Договором НПА/Привілейованого учасника, у тому числі, але не обмежуючись таким:

- призупинити виплату суми винагороди за досягнення кваліфікації до остаточного вирішення справи;
- призупинити дію дозволу на спонсорську діяльність (спонсорування, заходи щодо залучення нових НПА/Привілейованих учасників, навчальні заходи, домашні презентації тощо);
- призупинити надходження будь-якої інформації від компанії Amway;
- призупинити надання запрошень на семінари, подорожі та різноманітні заходи, що їх організує компанія Amway;
- провести зустрічі з переорієнтації та перенавчання зі сплатою витрат за рахунок НПА/Привілейованого учасника, який вчинив порушення;
- вимагати надати компанії Amway записи презентацій Плану Amway з продажу та маркетингу;
- накласти тимчасову заборону на замовлення продукції та послуг Amway.

Компанія Amway повідомить відповідному НПА/Привілейованого учасника про своє рішення щодо тривалості призупинення його прав. Призупинення прав НПА/Привілейованого учасника може тривати, доки компанія Amway не буде цілковито задоволена поведінкою відповідного НПА/Привілейованого учасника.

12.1.5. ПОЗБАВЛЕННЯ СТАТУСУ СПОНСОРА: Компанія Amway може скасувати статус НПА/Привілейованого учасника як спонсора для його нижньої лінії та/або обмежити його в наданні спонсорської підтримки новим НПА/Привілейованим учасникам.

12.1.6. ПРИПИНЕННЯ ВИПЛАТИ ВІНАГОРОД / ПОВЕРНЕННЯ ВИПЛАТ: НПА зобов'язаний повернути виплачені компанією Amway винагороди або компанія може утримати ще не виплачені винагороди в рахунок компенсації скоєного порушення. Компанія Amway залишає за собою право на власний розсуд утримувати виплату винагород та надання нагород і визнання.

12.1.7. ВІДКЛИКАННЯ/ПОЗБАВЛЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ: Компанія Amway може відкликати або позбавити будь-якої кваліфікації, а також вимагати повернення

будь-яких предметів, які підтверджують таку кваліфікацію (зокрема, але не обмежуючись лише цим, значків, сертифікатів тощо).

12.1.8. ВИЗНАННЯ ПОРУШЕННЯ ТА ПРИЙНЯТІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ/ЗАЯВА ПРО ПРИПИНЕННЯ ЗАБОРОНЕНИХ ДІЙ: НПА/Привілейований учасник повинен визнати скоєння ним порушення і надати відповідні письмові зобов'язання щодо того, що таке порушення Договору НПА/Привілейованого учасника не повториться надалі. Компанія Amway може надати цьому НПА/Привілейованому учаснику певний термін для виправлення. Компанія Amway також може просити НПА/Привілейованого учасника надати відповідні письмові зобов'язання того, що таке порушення Договору НПА/Привілейованого учасника не повториться в майбутньому.

12.1.9. ВІДМОВА В РЕЄСТРАЦІЇ ДОГОВОРУ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА: компанія Amway залишає за собою право укладати або не укладати Договір з будь-яким НПА/Привілейованим учасником.

12.1.10. ВЖИТТЯ ПРАВОВИХ ЗАХОДІВ: Компанія Amway може вдатися до будь-якого правового заходу щодо НПА/Привілейованого учасника, порушити справу про цивільну або кримінальну відповідальність, інформувати відповідні органи влади, подати їм скарги та звіти або вжити інших заходів чи скористатися іншими засобами судового захисту, що можуть бути в розпорядженні компанії Amway та дозволені чинним законодавством.

12.1.11. ВЖИТТЯ ДОДАТКОВИХ ЗАХОДІВ: Компанія Amway залишає за собою право на власний розсуд вирішувати у кожному конкретному випадку порушення Договору, яких саме із викладених вище заходів слід ужити та до яких інших дій, дозволених чинним законодавством, слід вдатися (з метою уникнення розірвання Договору).

12.2. Багаторазові порушення: Після отримання від компанії Amway повідомлення про порушення НПА/Привілейований учасник зобов'язаний негайно його виправити.

12.3. Відсутність можливості відмови: Невжиття компанією Amway заходів після того, як стає відомо про порушення або потенційне порушення, не означатиме відмову компанії Amway від права довести таке порушення в майбутньому. Невжиття НПА/Привілейованим учасником будь-яких дій після того, як стає відомо про порушення Договору НПА/Привілейованого учасника, не означатиме відмову від будь-яких інших прав або засобів судового захисту згідно з чинним законодавством.

РОЗДІЛ 15: РОЗПОРЯДЖАННЯ АНУЛЬОВАНИМ АБО НЕПОНОВЛЕНИМ ДОГОВОРОМ НПА/ПРИВІЛЕЙОВАНОГО УЧАСНИКА

15.1. Відмова від Договору: У разі розірвання або непоновлення Договору НПА/Привілейованого учасника цей Договір НПА/Привілейованого учасника вважається таким, від якого НПА/Привілейований учасник відмовився, а НПА/Привілейований учасник, що підписав цей Договір, не має подальших прав НПА/Привілейованого учасника за цим Договором. Відповідно до Правила 15.1.1 та Правила 15.1.2 компанія Amway може розпустити бізнес Amway або надати право управляти ним на попередньому місці НПА/Привілейованого учасника в лінії спонсорської підтримки іншому НПА/Привілейованому учаснику або може видалити цю позицію з лінії спонсорської підтримки на свій власний розсуд. Використовуючи своє виключне право за цими Правилами, компанія Amway може прийняти рішення скористатися одним із зазначених нижче методів або будь-яким іншим методом, дозволеним законом:

15.1.1. ПРОДАЖ/ПЕРЕДАЧА ПРАВ НА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ AMWAY. Якщо компанія Amway вирішила продати/передати права на управління бізнесом Amway на попередньому місці НПА/Привілейованого учасника в лінії спонсорської підтримки, необхідно керуватися такими положеннями:

15.1.1.1. Пропозиція щодо продажу або передачі прав на управління бізнесом Amway має бути зроблена відповідно до черговості, визначеної в наведеному вище Правилі 6.6 Правил ведення бізнесу Amway.

15.1.1.2. Умови такого продажу або уступки мають бути викладені в письмовому договорі, який укладається між компанією Amway та покупцем.

15.1.1.3. Покупець або одержувач вестиме бізнес Amway на позиції та в межах лінії спонсорської підтримки, яку мав попередній НПА/Привілейований учасник.

15.1.2. РОЗПУСК БІЗНЕСУ AMWAY. Якщо компанія Amway ухвалює відповідне рішення, спонсор колишнього НПА/Привілейованого учасника в межах лінії спонсорської підтримки може взяти на себе зобов'язання колишнього НПА/

Привілейованого учасника і прийняти роль спонсора всіх НПА/Привілейованих учасників, особистим або міжнародним спонсором яких був колишній НПА/Привілейований учасник.

15.2. Відсутність обмежень для Amway:

Проте компанія Amway жодною мірою не обмежує себе в будь-якому із наведених вище способів розпорядження Незалежним бізнесом Amway чи Договором Привілейованого учасника і може на свій розсуд приймати рішення на користь всієї Лінії спонсорської підтримки щодо методів та/або часових меж розпорядження бізнесом.

РОЗДІЛ 16: МІЖНАРОДНИЙ АПЕЛЯЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Міжнародний апеляційний комітет забезпечує внутрішню процедуру перегляду рішень про розірвання або непоновлення Договору, позбавлення статусу спонсора та призупинення дії Договору НПА/Привілейованого учасника.

16.1. Процедура подання апеляції: Запит про перегляд має бути поданий у письмовій формі (перекладений на англійську мову) і повинен супроводжуватися будь-якими документами, у підтримку цього запиту. Запит повинен бути поданий впродовж терміну, зазначеного у листі, що повідомляє про рішення компанії, за адресою:

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

Альтернативно, запит може бути пересланий на електронну адресу:

appeal.administrator@amway.com.

Якщо запит буде поданий після закінчення відведеного для цього терміну, він буде відхилений, про що НПА/Привілейований учасник отримає відповідне сповіщення.

16.2. Членський склад Міжнародного апеляційного комітету:

Міжнародний апеляційний комітет складається з відповідних представників глобальних відділів з Правил ведення бізнесу, Продажів, відділу з Правил ведення бізнесу Північної Америки і Міжнародного юридичного відділу. Члени Міжнародного апеляційного комітету не є третейськими суддями.

16.3. Рішення компанії Amway відповідного ринку залишається чинним до моменту прийняття рішення Міжнародним апеляційним комітетом:

У випадку, коли Amway надає НПА можливість подання запиту на перегляд до Міжнародного апеляційного комітету, прийняте рішення компанії Amway залишається

чинним до моменту прийняття остаточного рішення Міжнародним апеляційним комітетом.

16.4. Процедура розгляду апеляції Міжнародним апеляційним комітетом

16.4.1. Сторони (апелянт та представники відповідної філії) можуть запропонувати докази і представити додаткові докази на прохання Комітету або із власної ініціативи. Міжнародний апеляційний комітет прийме рішення щодо відповідності доказів справі та їх важливості.

16.4.2. Будь-яка зі сторін може бути присутньою на слуханні Міжнародного апеляційного комітету (що проводяться у головному офісі компанії Amway у місті Ейда, США) або за допомогою телефонної конференції або особисто за власний рахунок.

16.5. Винесення остаточного рішення Міжнародним апеляційним комітетом

16.5.1. Міжнародний апеляційний комітет може підтвердити, скасувати або змінити рішення компанії Amway.

16.5.2. Усі сторони (апелянт та представники відповідної філії) будуть належним чином поінформовані про остаточне рішення Міжнародного апеляційного комітету.

16.5.3. Компанія Amway вживатиме необхідних заходів для виконання рішення Міжнародного апеляційного комітету.

16.5.4. Якщо Міжнародний апеляційний комітет винесе рішення на користь НПА/Привілейованого учасника, компанія Amway відновить усі права та привілеї цього НПА/Привілейованого учасника і виплатить йому всі належні винагороди, що були утримані.

16.5.4.1 У разі прийняття Міжнародним апеляційним комітетом іншого рішення, компанія Amway визначить застосування утриманих коштів.

16.5.5 Рішення Міжнародного апеляційного комітету не накладає жодних правових або фінансових зобов'язань на компанію Amway та її філії, не є підставою для вимог про відшкодування збитків або інших звернень, в тому числі, проте не обмежуючись цим, стосовно втрат прибутку чи репутації НПА/Привілейованого Учасника або будь-якої іншої особи.

УВАГА!

Політики Amway та Стандарти є частиною цих Правил ведення бізнесу, й НПА зобов'язані їх дотримуватись, ці документи також доступні на www.amway.ua або ви можете надіслати відповідний запит до представництва компанії Amway:

- Українські стандарти забезпечення якості навчальних матеріалів для бізнесу та Українською Політики щодо навчальних матеріалів для бізнесу
- Стандарти цифрових комунікацій
- Політика нульової толерантності щодо недозволеної діяльності НПА/Привілейованих учасників на невідкритих ринках
- Політика щодо неприйняттого структурування бізнесу («нагромадження»)
- Політика використання особистої інформації
- Етичний кодекс Amway
- Європейська політика щодо хорошої репутації
- Політика міжнародного спонсорування

1 січня 2019 року

A decorative graphic in the bottom left corner consisting of three overlapping squares: a blue one on the left, a grey one on top, and an orange one on the right.

Ваша компанія Amway

ТОВ «Емвей Україна»
вул. К. Малевича, 87, Київ,
03150, Україна

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

www.amway.ua