



ОСЕЛЯ

ЗДОРОВ'Я

КРАСА

**Amway**

ВАШ БІЗНЕС



**УКРАЇНСЬКА ПОЛІТИКА  
КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ МАТЕРІАЛІВ  
ДЛЯ ТРЕНІНГІВ ТА НАВЧАННЯ**

# УКРАЇНЬСЬКА ПОЛІТИКА КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ МАТЕРІАЛІВ ДЛЯ ТРЕНІНГІВ ТА НАВЧАННЯ

Цей документ набуває чинності і тлумачиться згідно з договірними відносинами між Незалежними підприємцями Amway\* (далі – «НПА») та представництвом компанії Amway в Україні. Ця Політика та додатки до неї набувають чинності в Україні 1 січня 2010 року. Вони мають переважну силу над попередніми версіями, надрукованими в офіційній літературі Amway. Ця Політика доповнює, а не замінює Правила ведення бізнесу Amway, Комерційні принципи та інші офіційні Політики, документи й договірні положення, що є чинними між НПА і представництвом компанії Amway в Україні та регулюють цей предмет договірних відносин. У разі виникнення протиріч у сфері її застосування ця Політика має переважну юридичну силу над положеннями Правил ведення бізнесу Amway.

**Поняття «Матеріали для тренінгів і навчання» (МТН) тлумачиться широко і включає, зокрема, друквані матеріали, аудіо-, відео- та мультимедійну продукцію, продукти та послуги, що базуються на мережі Інтернет, додаткові (крім Amway) системи винагород і визнання, семінари, зустрічі та інші заходи, а також інші матеріали та засоби, що використовуються для надання інформації, допомоги у продажу продукції або надання послуг Amway, пластикові та інші картки, ваучери, квитки, програми постійних замовлень / передплати зазначених МТН.**

Згідно з договором з компанією Amway НПА та Привілейовані учасники несуть відповідальність за навчання і мотивацію тих, кого вони спонсорують. З метою допомоги у навчанні та мотивації деякі НПА самостійно виготовляють або розповсюджують МТН, що можуть бути вироблені третіми сторонами, які не є компанією Amway. Оскільки компанія Amway не вимагає від будь-кого купувати такі МТН, НПА можуть вирішити, що ці МТН можуть бути корисними для побудови прибуткового бізнесу Amway або досягнення цілей Привілейованого учасника.

У межах своєї постійної роботи, спрямованої на забезпечення якості МТН, що асоціюються з відомими торговими марками і престижем корпорації Amway, та придатності МТН для бізнесу Amway, а також з метою захисту репутації компанії Amway і Плану Amway з продажу й маркетингу та забезпечення умов розповсюдження МТН згідно з вимогами бізнесу Amway представництва компанії Amway у Європі встановили процедури контролю якості, що регулюють пропагування і продаж МТН одними НПА іншим (далі – «контроль якості»).

Стандарти компанії Amway щодо контролю якості викладені в Правилах ведення бізнесу Amway та інших Бізнес-правилах Amway, а також у цій Політиці контролю якості МТН. Вони мають на меті забезпечити захищеність, популярність та ексклюзивність торгових марок Amway, захистити споживачів і громадськість

загалом від шахрайства і непорозумінь, а також встановити мінімальні стандарти якості, що відповідають якості продукції та послуг Amway, забезпечити прозорість і захищеність бізнесу Amway, захистити ім'я компанії Amway, її репутацію і престиж.

Метою цієї Політики є встановити відповідні стандарти контролю якості для представництва компанії Amway в Україні. Представництво компанії Amway в Україні може вжити подальших відповідних заходів на своєму ринку з метою запровадження цієї Політики та забезпечення виконання її завдань і цілей.

Кожен НПА зобов'язаний прийняти рішення щодо придбання МТН, виходячи з того, що, на його думку, є необхідним для побудови його власного бізнесу Amway. Однак продаж і пропагування МТН одними НПА іншим завжди повинен бути раціональним. Компанія Amway вважає обставини, коли НПА пропагують і продають МТН іншим НПА у кількості, що перевищує раціональну, або коли витрати НПА на МТН перевищують раціональні, такими, що завдають шкоди її репутації, суперечать інтересам НПА та фундаментальним принципам ведення бізнесу Amway.

Жодний НПА не може продавати прямо або через інших осіб, виготовляти, просувати або отримувати прибуток від продажу Матеріалів для тренінгів та навчання, якщо це є порушенням положень даної Політики або вимог чинного законодавства.

Жодна політика або правило не можуть передбачити всі можливі ситуації, які можуть спричинити порушення цієї Політики, тому компанія Amway може розглядати такі порушення в індивідуальному порядку, як це описано в розділі 11 Правил ведення бізнесу Amway.

Компанія Amway залишає за собою право вносити зміни, редагувати або переглядати будь-які положення Політики контролю якості матеріалів для тренінгів та навчання відповідно до пункту 1.3 Правил ведення бізнесу Amway.

\* УВАГА! Для цілей цієї Політики і Додатків до неї термін «НПА» включає поняття «Привілейований учасник» та будь-які інші поняття, що використовуються у тій чи іншій країні для позначення особи, яка відповідно до свого договору з представництвом компанії Amway має право спонсорувати інших НПА, Привілейованих учасників Amway тощо.

## СПЕЦІАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ

### 1. ВИМОГИ ЩОДО СХВАЛЕННЯ.

---

- 1.1.** НПА не може прямо, опосередковано або через інших осіб виробляти, пропагувати, продавати чи отримувати прибуток від продажу МТН іншим НПА, якщо зазначене здійснюється з порушенням контролю якості або чинного законодавства.
- 1.2.** Усі МТН повинні бути перевірені та схвалені компанією Amway, перш ніж їх будуть продавати іншим НПА. НПА можуть продавати лише ті МТН, які було схвалено компанією Amway у відповідності до чинних Правил ведення бізнесу Amway. НПА не можуть купувати МТН, якщо вони не були перевірені та схвалені представництвом компанії Amway на ринку відповідної країни. МТН не можна продавати потенційним НПА.

### 2. ПРЕДСТАВЛЕННЯ НА ПЕРЕВІРКУ ТА ОБМЕЖЕННЯ КІЛЬКОСТІ.

---

- 2.1.** Компанія Amway може на власний розсуд обмежити кількість МТН, що подаються для схвалення у будь-яке з її представництв.
- 2.2.** Як правило, тільки уповноважені НПА, які мають рівень кваліфікації Діамантового НПА-адміністратора і вище, можуть подавати МТН на перевірку та схвалення. Проте компанія Amway може сама визначати, хто може подавати МТН на перевірку та схвалення.

### 3. РАЦІОНАЛЬНІ ВИТРАТИ, РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ МТН ТА ВІДВІДАННЯ ЗАХОДІВ.

---

#### Компанія Amway вважає, що:

- а)** пропагування витрат на МТН, що є нераціональними і непропорційними особистим цілям НПА, його поточним фінансовим можливостям і можливостям у бізнесі, його очікуванням щодо потенційного прибутку від бізнесу Amway, є таким, що суперечить особистим інтересам кожного НПА, завдає шкоди репутації Amway, а також загрожує позитивному сприйняттю громадськістю бізнесу Amway та його життєздатності у довгостроковому вимірі;
- б)** НПА, які продають, пропагують, отримують прибуток від продажу або виробництва МТН для інших НПА всупереч цим вимогам, можуть вважатись такими, які порушують умови свого договору з компанією Amway;
- в)** жодна політика чи правила не можуть охопити всіх потенційних випадків, результатом яких може стати зловживання МТН, тому компанія Amway залишає за собою право самостійно визначати випадки зловживання МТН залежно від обставин конкретного випадку і тлумачити цю Політику відповідно до її мети та завдань.

### 3.1. Вимоги щодо пропагування МТН серед нових НПА

Зазначені вимоги стосуються всіх МТН, крім важливих зібрань. НПА не можуть продавати чи пропагувати придбання МТН новим НПА в нераціональній кількості. Компанія Amway вважає, що витрати на один бізнес Amway, що перевищують зазначені нижче, є нераціональними:

- а)** для Західної Європи – 50 євро впродовж перших двох тижнів з моменту початку бізнесу Amway;
- б)** для Західної Європи – 85 євро щомісяця впродовж перших трьох місяців з моменту початку бізнесу Amway за максимальних загальних витрат у 255 євро впродовж перших трьох місяців;
- в)** для Центральної / Східної Європи – 25 євро впродовж перших двох тижнів з моменту початку бізнесу Amway;
- г)** для Центральної / Східної Європи – 50 євро щомісяця впродовж перших трьох місяців з моменту початку бізнесу Amway за максимальних загальних витрат у 150 євро впродовж перших трьох місяців.

У рамках цієї Політики до Східної Європи належать Україна, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Хорватія та Чехія.

Впродовж перших трьох місяців не дозволяється участь НПА у програмах передплати МТН. Дозволяється участь у програмах постійних замовлень за умови, що НПА може припинити участь у них за власним бажанням. Передбачена Політика повернення коштів за придбання МТН, що дозволяє НПА за певних обставин повертати МТН. Умови повернення МТН викладено у Правилах ведення бізнесу Amway.

### 3.2. Вимоги щодо пропагування важливих зібрань.

Умови і положення щодо пропагування та організації заходів з метою підтримки розвитку бізнесу Amway викладено в Додатку 1 цього документа. Будь-яке пропагування чи організація заходів з метою підтримки розвитку бізнесу Amway, що не відповідає положенням цього документа, у тому числі Додатка 1, суворо забороняється.

### 3.3. Вимоги щодо сертифікації промовців.

Лише НПА, які успішно склали іспит із сертифікації промовців та отримали від компанії Amway відповідний Сертифікат промовця, мають право брати участь в одноденних і багатоденних зустрічах, а також організувати зустрічі, присвячені бізнесу чи компанії Amway, у якості:

- ведучого/модератора та/або
- запрошеного гостя та/або
- ключового промовця

та презентувати компанію Amway, бізнес Amway, бізнес-можливість Amway та продукцію Amway.

Сертифікація промовців є обов'язковою для всіх НПА Смарагдового та вищих рівнів кваліфікації.

**3.4. Вимоги до змісту презентацій.** Цими Вимогами керуються в ході перевірки Матеріалів для тренінгів і навчання. Незалежні підприємці Amway можуть використовувати їх для підготовки промов на зустрічах НПА та інших заходах, а також перш ніж розпочати тиражування друкованих та аудіо-відеоматеріалів, призначених для розвитку бізнесу Amway.

Незалежні підприємці Amway, які організують зустріч/захід, повинні забезпечити всіх НПА-промовців копією цих Вимог до змісту презентацій. Всі НПА, які виступають у ході таких зустрічей/заходів із промовою, обов'язково повинні дотримуватись цих Вимог.

## **РОЗДІЛ 1. ЗГОДА З ВИМОГАМИ**

### **1. Висловлювання на релігійні/духовні теми**

Промовець повинен утримуватися від:

- а)** пропагування в ході заходу певних релігійних та/або особистих соціальних поглядів і переконань;
- б)** ствердження того, що успіх залежить від дотримання певних поглядів та переконань;
- в)** рекомендування певних релігійних чи духовних творів та практик;
- г)** проведення релігійних обрядів.

### **2. Висловлювання на політичні теми**

Промовець повинен утримуватися від:

- а)** пропагування в ході заходу певних політичних поглядів і переконань (за винятком випадків, коли такі переконання можуть безпосередньо вплинути на провадження та розвиток Незалежного бізнесу Amway);
- б)** висловлення своїх переваг щодо певних політичних поглядів, партій, кандидатів та виборних осіб.

### **3. Рівноцінна можливість бізнесу**

Промовець повинен представляти бізнес Amway як рівноцінну можливість бізнесу. Це бізнес для всіх і кожного, що означає, що ним може займатися будь-яка людина незалежно від особистих переконань, політичних поглядів, національної і расової приналежності та етнічного походження.

### **4. Висловлювання на моральні/соціальні теми**

Позитивні твердження стосовно таких цінностей, як добросовісність, чесність, порядність, відповідальність, відданість, родина, особиста ініціатива тощо, є цілком прийнятними і дозволеними. Принизливі висловлювання щодо особистого способу життя, етнічного походження чи ролі чоловіків та/або жінок є неприпустимими. Не дозволяється використовувати сцену як платформу для пропагування особистих поглядів і переконань або для порушення будь-яких соціальних і культурних питань.

## **РОЗДІЛ 2. ТОЧНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ**

Точність у представленні бізнесу Amway має надзвичайно важливе значення для підтримання репутації та авторитету НПА, який його презентує, відповідної лінії спонсорської підтримки (ЛСП), компанії Amway і всього бізнесу в цілому. Загальноприйняте правило рекомендує пообіцяти менше, аби бізнес забезпечив більший прибуток, ніж очікувалося. Головна мета полягає в тому, щоб потенційні НПА отримали реалістичне уявлення про бізнес, зрозуміли, яким чином напрацьовується прибуток, і з'ясували для себе, скільки часу та зусиль необхідно для того, щоб отримувати прибуток від діяльності в ролі НПА.

### **1. Роль компанії Amway**

Бізнес Amway має бути представлений як можливість отримувати прибуток завдяки роздрібному продажу продукції та наданню спонсорської підтримки іншим особам, які займаються тим самим. Це бізнес, в основі якого лежить продукція, навчальні програми, присвячені продукції, система розповсюдження, винагородження та обслуговування клієнтів, а також План Amway з продажу і маркетингу. Промовець не має права невірно представляти сутність своїх відносин із компанією Amway, наприклад, стверджувати або створювати враження, що Amway є «лише постачальником», що НПА представляє можливість бізнесу, а Amway є лише її «частиною» або що НПА отримує від Amway лише «адміністративну підтримку».

### **2. Роль НПА**

Спілкуючись із потенційним НПА, не дозволено висувати неправдиві, недостовірні, неточні або оманливі твердження. НПА повинен від самого початку представитись Незалежним підприємцем Amway і чітко сформулювати свою мету – продаж продукції Amway та/або ознайомлення потенційного НПА з бізнесом Amway. Необхідно відкрито запропонувати слухачам ознайомитися з Планом Amway з продажу та маркетингу.

### **3. Роль системи навчальної підтримки**

НПА повинні розуміти, що вступ до різноманітних організацій, асоціацій та об'єднань НПА є добровільним і не гарантує досягнення успіху. Наведення прикладів того, як система навчальної підтримки допомогла у розвитку прибуткового бізнесу, є прийнятним. Проте слід усвідомлювати, що первинними бізнес-відносинами є відносини НПА з компанією Amway, а не з системою навчальної підтримки чи організацією. Твердження, які створюють протилежне враження, суперечать Правилам ведення бізнесу Amway.

### **4. Роль Матеріалів для тренінгів і навчання (МТН)**

Компанія Amway вважає, що використання МТН та відвідання зустрічей може сприяти ефективній побудові бізнесу НПА. Однак, на думку компанії, призначення

МТН значно ширше, ніж просто забезпечення мотивації. Компанія Amway вважає, що використання різноманітних інструментів і навчальних програм, розроблених успішними організаціями НПА та їх лідерами, повинне забезпечувати значний вплив на бізнес Amway, який можна виміряти за кількістю та якістю. Проте в кінцевому рахунку рішення про придбання МТН і/або відвідання заходів є цілковито добровільним і має бути представлено як таке. Придбання МТН не може бути умовою отримання Незалежним підприємцем Amway підтримки від свого спонсора чи Платиногого НПА.

*Звертаємо вашу увагу: НПА мають право просувати лише ті МТН, які офіційно затверджені компанією Amway для використання на відповідному ринку.*

#### **5. Відкрите і точне представлення Плану Amway з продажу та маркетингу**

План Amway з продажу та маркетингу не можна представляти інакше, ніж як те, чим він є насправді: концептуальною основою для розбудови бізнесу та виплати винагород за провадження незалежного бізнесу Amway. Потенційні НПА повинні усвідомлювати це, а також той факт, що вони вступають у договірні відносини з компанією Amway, що надає їм як НПА відповідні права та накладає на них відповідні зобов'язання.

План Amway з продажу і маркетингу не можна представляти як можливість швидко розбагатіти. НПА не повинні гарантувати досягнення певного рівня успіху і применшувати той факт, що для розбудови незалежного бізнесу Amway необхідно докладати зусилля та витратити час.

#### **6. Особисте споживання продукції**

Збалансований бізнес включає реєстрацію, роздрібний продаж та особисте споживання продукції. Правилами ведення бізнесу Amway заборонено створювати враження, що успішний незалежний бізнес можна побудувати виключно на особистому споживанні продукції компанії Amway. Пошук та обслуговування роздрібних клієнтів є суттєвою складовою Плану Amway з продажу і маркетингу, а також доказом того, що бізнес Amway є легальною можливістю бізнесу, а не протизаконною «пірамідою». Потенційні НПА мають розуміти, як створення і підтримання клієнтської бази сприяє розвитку прибуткового бізнесу.

#### **7. Програма самовдосконалення**

Представлення бізнесу Amway перш за все як програми самовдосконалення, а не як комерційної діяльності, є неправильним. Наприклад, представлення бізнесу як способу змінити себе на краще, врятувати свій шлюб чи поліпшити стосунки з родиною або іншими людьми означає, що основоположною діяльністю

цього бізнесу є не отримання прибутку, а щось інше. Самовдосконалення та особистісне зростання є неявним результатом цього бізнесу і має бути представлено саме в такому контексті.

#### **8. Виключне спонсорвання**

Бізнес Amway оснований на досягненні рівноваги між роздрібним продажем продукції та спонсорванням інших осіб, які також займаються роздрібним продажем. План Amway з продажу та маркетингу не передбачає винагород для НПА виключно за спонсорвання. Винагороди нараховуються лише за продаж товарів кінцевим споживачам. Створення враження, ніби НПА може досягти успіху або отримати прибуток лише через залучення до бізнесу та спонсорвання інших осіб, є неправильним представленням можливості бізнесу Amway.

#### **9. Наведення прикладів прибутку**

Наведення прямих і непрямих прикладів прибутку повинне бути правдивим, чітким, точним і не вводити в оману. Такі приклади для потенційних НПА повинні лише відображати прибуток, отриманий згідно з Планом Amway з продажу і маркетингу за винятком усіх інших джерел прибутку.

Як приклад НПА можуть наводити дані про прибуток та/або винагороди із власного досвіду, за умови що при цьому вони також представляють інформацію про середній прибуток, обсяг продажу та відсоткові показники, запозичену з офіційної літератури Amway. Вони можуть оприлюднювати лише поточні фінансові показники про діяльність Amway відповідно до даних, наведених в офіційній літературі компанії.

Використання виразів «фінансова безпека», «багатий», «заможний» та «мільйонер» може справляти перебільшене враження про рівень прибутку і таким чином бути неприйнятним (залежно від контексту). Цілковитими є вирази: «досягнення фінансових цілей», «фінансова гнучкість» та «фінансове зростання».

Використання виразів «дохід від виконаної роботи після відходу від справ», «пенсія», «пасивний дохід», «авторський гонорар» або «авторські виплати» спотворює сутність виплат, передбачених Планом Amway з продажу та маркетингу. Такі вирази створюють враження, що виплати надходять безперервно і без будь-яких зусиль. Правила ведення бізнесу Amway передбачають виконання певних зобов'язань для отримання винагороди. Тому прийнятними будуть такі вислови, як «винагорода за лідерство», «поточний» та «повторний» прибуток.

#### **10. Гарантія результатів**

Компанія Amway пропонує можливість, а не гарантію. Вислови, що створюють враження про гарантію успіху, неправильно представляють пропонуванням компанією Amway бізнес. Тому слід уникати виразів на кшталт

«жодного ризику» та інших подібних висловлювань, що можуть створити враження гарантії певних результатів. Кожен НПА сам визначає, скільки часу та зусиль він присвячуватиме розбудові незалежного бізнесу Amway. Не існує жодних гарантій щодо рівня досягнень та часу, за який можна досягти цього рівня, оскільки результати мають індивідуальний характер і можуть значно відрізнятись.

#### 11. Відповідальність спонсора

НПА зобов'язаний особисто забезпечувати навчання та мотивування тих НПА, чийм спонсором він є.

#### 12. Вихід на пенсію, успадкування бізнесу Amway

Бізнес Amway не пропонує пенсійного забезпечення у традиційному розумінні цього поняття, оскільки для одержання прибутку необхідно постійно підтримувати відповідну кваліфікацію. Цей бізнес забезпечує прибуток доти, доки ним активно займаються. План Amway з продажу та маркетингу пропонує кожному НПА можливість побудувати потужний бізнес і потім передати його у спадок своїм нащадкам або іншим бенефіціантам.

Певні вирази, які найчастіше вживаються стосовно пенсійного віку, такі як «ніколи більше не працювати», «завжди у відпустці чи на відпочинку», «постійно подорожувати», або стосовно того, що НПА «вільні від роботи», створюють враження, що немає необхідності працювати, після того як бізнес НПА досягне певного рівня, а тому такі вирази не повинні вживатись. Використання виразів «дохід від виконаної роботи після відходу від справ», «пенсія», «пасивний прибуток», «авторський гонорар» або «авторські виплати» також є неприйнятним, оскільки вони спотворюють сутність виплат, передбачених Планом Amway з продажу та маркетингу.

#### 13. Незалежні договірні відносини

НПА володіє своїми бізнесами і провадить свою діяльність як незалежна договірна сторона. Кожен НПА має договірні відносини з компанією Amway, володіє своїм бізнесом Amway і несе персональну відповідальність за управління своїм бізнесом Amway. НПА не є співробітником, агентом чи офіційним представником компанії Amway або іншого НПА.

#### 14. Факти і цифри

Усе, у тому числі висловлювання і твердження, статистичні дані, прямі цитати та інші типи інформування, що використовуються з метою просування продукції чи бізнесу Amway, повинно завжди бути правдивим і обґрунтованим. Розповсюдження необґрунтованої інформації може ввести в оману, зашкодити репутації та довірі до компанії Amway, до НПА, який проводить презентацію, до бізнесу, організацій, об'єднань та асоціацій НПА. Твердження, які не можуть бути обґрунтовані й

підтверджені фактами, не повинні бути використані у жодному з допоміжних матеріалів. Посилання на родини ДеВосів і Ван Анделів можуть мати місце, лише якщо йдеться про володіння корпорацією Alticor та всією групою компаній Alticor, у тому числі компанією Amway. Посилання на будь-які приватні проекти, ділову та добродійну діяльність родин Ван Анделів та ДеВосів повинні завжди бути точними з чітким розмежуванням цих родин, компанії Amway і групи компаній Alticor.

У разі використання будь-яких графічних та візуальних зображень, цитат і посилань на статистичні дані необхідно зазначити джерело інформації і дату. Ці дані мають бути чинними та актуальними (тобто такими, що мали місце не раніше, ніж протягом останніх трьох років). Крім того, якщо при створенні МТН Незалежний підприємець Amway використовує або посилається на матеріал, захищений авторськими правами, і використовує при цьому значну чи основну його частину, він зобов'язаний отримати у власника авторських прав письмовий дозвіл на використання цього матеріалу, перш ніж подати свої МТН на затвердження до Відділу з правил ведення бізнесу Amway.

Матеріали, виготовлені третьою стороною, такі як статті або книги, при використанні їх для просування можливості бізнесу Amway або продукції компанії можуть бути визначені органами влади як рекламна або маркувальна (пов'язана з торговою маркою) інформація. Такі матеріали слід подавати на розгляд і схвалення до їх використання.

#### 15. Інші можливості бізнесу

- Промовець не має права просувати будь-які інші можливості бізнесу, крім тих, що представлені компанією Amway, а також запрошувати присутніх відвідати презентації іншої можливості бізнесу.
- Промовець не має права представляти як бізнес Amway будь-яку іншу групу або організацію, не пов'язану з компанією Amway.

#### 4. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НПА.

---

**4.1. МТН.** НПА несуть відповідальність за те, щоб МТН, які вони пропагують чи продають, відповідали вимогам відповідних норм чинного законодавства та положенням контролю якості Amway. Контроль якості Amway не скасовує необхідності особистої перевірки НПА того, чи відповідають МТН вимогам чинного законодавства. НПА, які виробляють, пропагують, забезпечують просування, продають або отримують прибуток від виробництва, пропагування, забезпечення просування, продажу МТН, мають подбати про те, щоб ця діяльність відповідала нормам чинного законодавства, і завчасно отримати всі необхідні дозволи та ліцензії на проведення такої діяльності та виробництво,

імпорт і розповсюдження таких МТН. Платинові НПА у своїх групах відповідають за інформування і навчання НПА норм і стандартів контролю якості, що стосуються МТН, а спонсори відповідають за інформування і навчання Привілейованих учасників та Учасників, яких вони безпосередньо спонсорують. Жодна особа, щодо якої застосовується ця Політика, не може допомагати чи сприяти іншій особі у недотриманні положень контролю якості. Однак у цій Політиці чи її положеннях не може бути таких посилань, що створюють перешкоду вільному руху товарів і послуг згідно зі Статтями 28 та 49 Угоди про створення Європейського Співтовариства.

**4.2. Зібрання/зустрічі.** Умови та положення про відповідальність НПА, пов'язану з зібраннями/зустрічами, викладено у Додатку 1.

## **5. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ПОЛІТИКИ ТА НАДАННЯ ДОЗВОЛУ.**

---

Ця Політика застосовується до всіх МТН, які пропагуються чи продаються в Україні. Ця Політика є невід'ємною складовою Правил ведення бізнесу Amway. Вона не заміняє, а доповнює Правила ведення бізнесу, Політики та процедури Amway, що є чинними в Україні та регулюють відносини у цій сфері між НПА та представництвом Amway в Україні. У разі виникнення протиріч у сфері її застосування ця Політика має переважну юридичну силу над положеннями Правил ведення бізнесу Amway. МТН, схвалені корпорацією Amway або її представництвами для використання в одній країні, не можуть вважатися схваленими для використання в іншій країні, якщо вони не відповідають стандартам контролю якості відповідного представництва компанії Amway, у тому числі вимогам щодо одержання окремого попереднього схвалення.

## **6. ПРОЦЕС.**

---

Перш ніж вжити заходів згідно з положеннями цієї Політики, компанія Amway розслідуватиме обставини або вивчатиме скарги щодо можливих порушень положень цієї Політики та встановлюватиме докази і факти, пов'язані з такими обставинами.

## **7. САНКЦІЇ У РАЗІ НЕДОТРИМАННЯ ПОЛОЖЕНЬ.**

---

У рамках чинного законодавства недотримання положень цієї Політики з боку НПА є порушенням умов договору НПА з компанією Amway, і представництво компанії Amway може вдатись до правових дій з метою отримати компенсацію за завдану шкоду чи одержати відповідний офіційний документ про утримання від подальших дій, що можуть завдати шкоди імені Amway, репутації, торговим маркам

чи інтелектуальній власності компанії Amway, іншим НПА, споживачам або потенційним НПА. Якщо буде встановлено порушення умов договору, компанія Amway може розірвати договір чи вжити інших заходів щодо НПА, у тому числі, але не обмежуючись такими заходами:

- а) попередження НПА і/або Платинового НПА вищого рівня про виявлені факти та наслідки порушення положень цієї Політики;
- б) здійснення повторного навчання групи НПА;
- в) призупинення чинності будь-яких прав НПА згідно з договором, включаючи можливість спонсорувати, отримувати кваліфікації та винагороди, призупинення виплати винагород, відмова в участі у будь-яких програмах стимулювання діяльності, таких як Програма стимулювання бізнесу або Нагорода засновників бізнесу за досягнення (FAA), ненадання або відмова у запрошенні на Навчальний семінар для лідерів чи інший захід, що спонсорується компанією Amway, тощо;
- г) вилучення Сертифіката промовця строком на 6 місяців та зобов'язання НПА-порушника знову пройти відповідне навчання.

## **8. ЗМІНИ ТА ДОПОВНЕННЯ.**

---

Компанія Amway може змінювати та доповнювати положення цієї Політики і Додатка до неї у будь-який час відповідно до процедур компанії та чинного законодавства.

## **ДОДАТОК №1**

### **УКРАЇНЬСЬКА ПОЛІТИКА ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ**

### **ЗУСТРІЧЕЙ/ЗАХОДІВ**

---

У Додатку №1 викладено умови і положення, що регулюють проведення зустрічей і заходів щодо ведення бізнесу Amway в Україні.

#### **РЕЄСТРАЦІЯ ТА ДОЗВІЛ НА ПРОВЕДЕННЯ ЗУСТРІЧЕЙ/ЗАХОДІВ**

Будь-яка зустріч за участю понад 100 осіб, а також будь-який платний захід має бути зареєстрований і погоджений з ТОВ «Емвей Україна».

Тільки НПА Діамантового рівня кваліфікації і вище (або особи, відповідним чином уповноважені ТОВ «Емвей Україна») можуть подавати заявку на реєстрацію та проводити заходи/зустрічі, спрямовані на розбудову бізнесу Amway. НПА Діамантового рівня кваліфікації (або особи, відповідним чином уповноважені ТОВ «Емвей Україна»), які організують захід, несуть повну відповідальність за дотримання Української політики контролю якості МТН.

#### **ПРОЦЕС РЕЄСТРАЦІЇ ТА ОТРИМАННЯ ДОЗВОЛУ НА ПРОВЕДЕННЯ ЗАХОДУ СКЛАДАЄТЬСЯ З ДВОХ КРОКІВ:**

1. Будь-який НПА Діамантового рівня кваліфікації або особи, відповідним чином уповноважені ТОВ «Емвей Україна», які бажають організувати захід, зобов'язані надати на розгляд ТОВ «Емвей Україна» розклад усіх заходів, що будуть проводитись до 31 січня відповідного календарного року.

2. Після розгляду ТОВ «Емвей Україна» наданого розкладу відповідальний НПА Діамантового рівня кваліфікації або особи, відповідним чином уповноважені ТОВ «Емвей Україна», зобов'язані надати ТОВ «Емвей Україна» ФОРМУ РЕЄСТРАЦІЇ ЗУСТРІЧЕЙ/ЗАХОДІВ із зазначенням назви міста і дати проведення заходу, кількості учасників, вартості квитка (з урахуванням ПДВ), що має містити затверджену підписом програму проведення заходу із зазначеними іменами виступаючих та Діамантового НПА, який організує захід.

Відповідні ФОРМИ РЕЄСТРАЦІЇ ЗУСТРІЧЕЙ/ЗАХОДІВ надаються на запит у ТОВ «Емвей Україна». ФОРМА РЕЄСТРАЦІЇ ЗУСТРІЧЕЙ/ЗАХОДІВ має бути надана ТОВ «Емвей Україна» за 30 (тридцять) днів до початку продажу першого квитка на цей захід або за 60 (шістдесят) днів до початку цього заходу (залежно від того, що відбудеться раніше). Наприклад, якщо квитки не надходять у продаж за 10 днів до початку заходу, реєстрація в такому разі має відбутися за 60 днів до проведення заходу.

Компанія Amway має право на власний розсуд дозволити або відмовити у проведенні заходу, а також встановити обмеження щодо вартості квитків. Компанія Amway має право

на власний розсуд відхилити будь-який запит на проведення зустрічей і заходів, якщо ФОРМА РЕЄСТРАЦІЇ ЗУСТРІЧЕЙ/ЗАХОДІВ була представлена у ТОВ «Емвей Україна» пізніше, ніж за 30 (тридцять) днів до початку продажу квитків або за 60 (шістдесят) днів до початку цього заходу (залежно від того, що відбудеться раніше).

Співробітники компанії Amway мають право відвідати будь-який захід з метою забезпечення дотримання положень цієї Політики. У ході зустрічі/заходу всім учасникам має стати зрозуміло та візуально помітно, що цей захід присвячений бізнесу Amway. У рекламі й анонсі зустрічі/заходу повинно бути чітко зазначено, що цю зустріч/захід організовано з метою підтримки розвитку бізнесу Amway. Назви та логотипи будь-яких торгових марок Amway, у тому числі, але не обмежуючись цим, будь-які написи та банери, виготовлені для пропагування зустрічі/заходу, за розміром мають бути більшими за назви та логотипи інших організацій, асоціацій або посилання на них.

#### **Багатоденні зустрічі/заходи**

Тривалість багатоденних зустрічей/заходів не повинна перевищувати 3 (три) дні.

Якщо захід триває більше 1 (одного) дня, для співробітника компанії Amway має бути виділено не менше 30 (тридцять) хвилин для виступу з повідомленням про новини компанії Amway, або ТОВ «Емвей Україна» забезпечить відповідною інформацією для такої презентації Незалежного підприємця Amway, який організує такий захід. Цей виступ має бути зазначений у програмі заходу відповідно до процедур компанії Amway.

Усі зустрічі/заходи, що організуються з метою розбудови українського бізнесу Amway, можуть проводитись лише в Україні. Організатори зустрічі/заходу, що проводиться за межами України, не повинні продавати квитки НПА, які мають перший (основний, початковий) бізнес в Україні, але не досягли рівня кваліфікації Платиногового НПА. Проте НПА Платиногового рівня кваліфікації і вище можуть брати участь у зустрічах/заходах, що проводяться за межами України.

Участь НПА у будь-якому заході має відбуватись виключно на добровільних засадах.

Усі заходи повинні бути присвячені передусім можливості бізнесу Amway, а не пропагуванню допоміжної навчальної організації.

#### **ПРАВИЛА ПРОДАЖУ І ПОВЕРНЕННЯ КВИТКІВ**

##### **До початку заходу:**

Кожний НПА, який здійснює продаж квитків на семінари, зустрічі та інші заходи, зобов'язується відшкодувати покупцю



вартість квитка, придбаного для особистого використання, у будь-який момент до початку цього заходу.

НПА, який здійснює продаж квитків, повинен поінформувати покупця в письмовій формі про всі умови повернення квитків (у тому числі про умови вирішення суперечок і визначення особи, відповідальної за відшкодування вартості квитка) до початку продажу квитків. Якщо письмово викладені умови повернення квитків не містять інформації про особу, відповідальну за відшкодування вартості квитка, відповідальність за відшкодування вартості квитка несе продавець і Платиновий НПА або НПА вищого рівня. НПА-продавець повинен подбати про те, щоб положення і умови процедури відшкодування вартості квитків відповідали чинному законодавству. Всі встановлені умови повернення квитків розповсюджуються лише на кінцевого покупця. НПА, який здійснює продаж квитків і має певний їх запас, повинен домовитись про умови повернення квитків з особою, яка безпосередньо здійснює продаж таких квитків цьому НПА.

Покупець, який хоче повернути квиток, зобов'язаний надати на запит підтвердження здійсненої раніше покупки цього квитка.

НПА-продавець зобов'язаний надати НПА-покупцю документ, що підтверджує продаж квитка і містить такі відомості:

- а) назва і дата заходу;
- б) кількість проданих квитків;
- в) вартість квитка з ПДВ;
- г) отримана сума;
- д) ім'я покупця;
- е) підпис НПА-продавця.

#### **Після заходу:**

Будь-який НПА, який побажав повернути квиток після зустрічі/заходу і/або отримати відшкодування плати за вхід або участь у заході, може звернутися за компенсацією витрат лише згідно з Правилами ведення бізнесу Amway. НПА, який бажає одержати відшкодування вартості квитка, зобов'язаний фактично відвідати зустріч/захід і подати запит на компенсацію витрат протягом 30 днів після проведення зустрічі/заходу.

Ці Правила продажу і повернення квитків поширюються на всі розповсюджені і вже продані квитки в Україні, а також на НПА, які мають договірні відносини з ТОВ «Емвей Україна», незалежно від місця проведення заходу або продажу квитків.

#### **ПРАВИЛА ОРГАНІЗАЦІЇ ЗУСТРІЧЕЙ І ЗАХОДІВ**

Участь НПА в усіх заходах дозволена згідно з договором НПА з ТОВ «Емвей Україна» у повній відповідності з чинною Українською політикою контролю якості МТН.

НПА не можуть брати участь у заходах у ролі ведучих, координаторів або осіб, які пропагують цей захід, якщо на цьому заході використовуються, рекламуються або продаються МТН із порушенням положень Української політики контролю якості МТН. Зміст виступів має пропагувати продаж продукції та послуг Amway, а також включати визнання НПА, які цим займаються. Крім того, виступи промовців повинні відповідати всім іншим вимогам стандартів контролю якості Amway, включаючи дотримання положень Правил, що регламентують зміст презентацій на заходах, спрямованих на підтримку розвитку бізнесу Amway (розділ 3.3 цієї Політики), та Правил для виступаючих. Будь-який відео- або інший презентаційний матеріал (презентація у форматі PowerPoint), що використовується під час зустрічі, повинен бути перевірений ТОВ «Емвей Україна» в ході реєстрації та отримання дозволу на проведення заходу і наданий ТОВ «Емвей Україна» разом із ФОРМОЮ РЕЄСТРАЦІЇ ЗУСТРІЧЕЙ/ЗАХОДІВ. Відео- або інші презентаційні матеріали, що не одержали дозволу, не можуть демонструватись під час заходу.

НПА, які організують захід, повинні забезпечити всіх виступаючих копією «Правил, що регламентують зміст презентацій на заходах, спрямованих на підтримку розвитку бізнесу Amway» та Правил для виступаючих. Усі НПА, які виступають на таких заходах, зобов'язані дотримуватись цих Правил.

Не дозволяється пропагування заходів або продаж квитків без попередньої згоди ТОВ «Емвей Україна». Кожен НПА, який виступає на заході, повинен (до початку свого виступу) пересвідчитись у тому, що організатори заходу отримали від ТОВ «Емвей Україна» дозвіл на його проведення.

Забороняється проводити несанкціоновані зустрічі, присвячені пропагуванню бізнесу Amway для НПА або потенційних НПА.

Компанія Amway на власний розсуд може вимагати від НПА зареєструвати будь-який організований ним захід для надання дозволу на його проведення. Крім того, компанія Amway також може на власний розсуд встановити обмеження щодо кількості учасників або інші обмеження щодо проведення заходу.

#### **ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НПА**

НПА, які отримують прибуток від виготовлення, просування і продажу квитків на зустрічі та заходи, повинні забезпечити дотримання положень чинного законодавства, а також до початку заходу отримати всі необхідні дозволи і ліцензії на його проведення. Усі НПА несуть відповідальність за надання інформації та навчання НПА у своїх бізнес-групах щодо положень Української політики контролю якості МТН і, зокрема, положень щодо просування і продажу квитків на заходи. Крім того, спонсори несуть відповідальність за інформування та навчання особисто спонсорованих ними НПА.