

Содержание

• Словарь терминов	4
• Этический кодекс Независимых Предпринимателей Амвэй (НПА)	7
• Правила Поведения	8
• Политика по использованию социальных медиа	37
• Позиция Amway относительно неприемлемого структурирования бизнеса	40
• Политика нулевой активности Независимых Предпринимателей Амвэй (НПА) на неоткрытых рынках	42
• Неправомерная деятельность в странах, соседствующих с Российской Федерацией	45
• Российская Политика Материалов для поддержки бизнеса	46
• Политика конфиденциальности Amway	55

Словарь терминов

Amway или Компания: ООО «Амвэй» в России или головной офис Amway в США, а также филиал Компании в другой стране, в зависимости от контекста.

Баллы: количественные единицы, присваиваемые каждому продукту для определения суммы вознаграждения и уровня квалификации Независимого Предпринимателя Амвэй (НПА).

Бизнес Amway: коммерческая деятельность, которую ведет зарегистрированный Независимый Предприниматель Амвэй (НПА) в соответствии с условиями Договора НПА.

Величина Оборота (ВО): денежная величина, присваиваемая каждому товару, на основе которой рассчитывается сумма вознаграждения за оказанные услуги за месяц или год.

Ветвь: Независимый Предприниматель Амвэй, спонсируемый Вами, и далее вся группа нижестоящей линии, получающая спонсорскую поддержку от данного НПА.

Возможности бизнеса Amway: продукция Amway, маркетинговая поддержка и система вознаграждений, предоставляемые компанией Amway согласно Договору НПА.

Вознаграждение: денежное вознаграждение за оказанные услуги, которое Amway выплачивает НПА в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу.

Вознаграждение за достижения: денежная сумма, ежемесячно зарабатываемая Независимым Предпринимателем Амвэй (НПА). Подсчитывается исходя из баллов, набранных НПА и его группой, в соответствии со Шкалой начисления процентов вознаграждения.

Вознаграждение за лидерство: ежемесячные выплаты, которые получают НПА, имеющие одну или более квалифицированных Ветвей нижестоящей линии и отвечающие минимальным требованиям для получения данных выплат в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу.

Вознаграждение за международное лидерство: ежемесячное вознаграждение, которое получают Независимые Предприниматели Амвэй (НПА), оказывающие международную спонсорскую поддержку квалифици-

рованным НПА в другой стране, в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу.

Вознаграждение за попечительство: ежемесячные выплаты, которые получают НПА, имеющие одну или более квалифицированных Ветвей в своей нижестоящей линии с личной попечительской поддержкой и отвечающие минимальным требованиям для получения данных выплат в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу.

Вспомогательные материалы по бизнесу Amway: различные обучающие пособия и программы по созданию и развитию бизнеса Amway, произведенные Компанией или от имени Amway.

Второй бизнес, Бизнес № 2: бизнес того НПА, который получает спонсорскую поддержку со стороны своего собственного бизнеса Amway, ранее открытого в другой стране, или его последующий бизнес в той же стране.

Годовой Объем: Баллы/Величина Оборота, используемые для подсчета суммы ежегодных вознаграждений Изумрудных и Бриллиантовых НПА.

Двухуровневый Стартовый набор Amway: комплект литературы, пособий по продажам и других продуктов и информационных материалов, которые НПА приобретают до и после заключения Договора НПА с Amway. Двухуровневый Стартовый набор состоит из двух частей:

- Первый Стартовый набор: комплект литературы и материалов, которые потенциальные НПА в ознакомительных целях могут приобрести до подписания Договора НПА. Первый Стартовый набор включает непосредственно сам Договор НПА, Правила Поведения и другую необходимую информацию о бизнесе Amway.
- Второй Стартовый набор: комплект литературы, пособий по продажам, другие информационные материалы и продукция, предоставляемые НПА после регистрации Компанией Договора НПА и оплаты стоимости Второго Стартового набора.

Договор: Договор НПА и Договор возмездного оказания услуг, заключенный между Независимым Предпринимателем и компанией Amway. Договор НПА – соглашение между Amway и потенциальным НПА, согласно которому НПА наделяется правом покупать у компании Amway ее продукцию/услуги для последующей пере-

продажи конечным покупателям, а также устанавливать круг других потенциальных НПА и оказывать им спонсорскую поддержку в рамках бизнеса Amway. Договор возмездного оказания услуг – соглашение между Amway и заявителем НПА, согласно которому НПА наделяется правом оказывать компании Amway услуги по маркетинговой поддержке и участвовать в получении вознаграждений, поощрений и других выплат согласно Плану Amway по продажам и маркетингу.

Жемчужное Вознаграждение: ежемесячное вознаграждение НПА, спонсирующего в своей стране трех или более НПА в первой линии, каждый из которых достиг 21% уровня в течение одного месяца, и имеющего помимо этого в своей организации ниже первой линии как минимум еще одного НПА, достигшего 21% уровня вознаграждения.

Квалифицированная Ветвь: Ветвь, в которой хотя бы один НПА нижестоящей линии достиг 21% уровня вознаграждения.

- **Личная Квалифицированная Ветвь:** Ветвь, достигшая 21% уровня вознаграждения, включающая НПА, которого спонсируете лично Вы в Вашей стране.
- **Попечительская Квалифицированная Ветвь:** Ветвь, достигшая 21% уровня вознаграждения и включающая НПА, имеющего международного спонсора за пределами страны и спонсора-попечителя в своей стране.
- **Международная Квалифицированная Ветвь:** Ветвь, достигшая 21% уровня вознаграждения, включающая НПА из другой страны, чьим международным спонсором Вы являетесь.

Корпоративная литература: официальная литература Amway, включающая: Двухуровневый Стартовый набор, «Пособие по бизнесу Amway», Правила Поведения, План Amway по продажам и маркетингу, Политику Материалов для поддержки бизнеса (МПБ), Политику конфиденциальности, Политику нулевой активности на неоткрытых рынках, Прайс-лист на продукцию для НПА, брошюру «Знакомьтесь – компания Amway», Каталог продукции и другие печатные материалы Amway.

Лидер Группы: НПА, который либо сам достиг 21% уровня вознаграждения, либо имеет в своей первой линии участника, достигшего 21% вознаграждения.

Лидерские баллы: Баллы, используемые для подсчета вознаграждений за Лидерство, Попечительство и Международное лидерство.

Лидерские баллы включают баллы всех нижестоящих НПА, не достигших 21% вознаграждения.

Лидерский процентный уровень: процентный уровень, основанный на Лидерских баллах и используемый для определения того, может ли НПА получить вознаграждение за Международное лидерство полностью, частично или не получить такового.

Линия спонсорской поддержки: все Независимые Предприниматели Амвэй выше- и нижестоящей линии по отношению к Вам.

- **Вышестоящая линия:** Ваш Спонсор, Спонсор Вашего Спонсора, и так далее вплоть до самой компании Amway.
- **Нижестоящая линия:** Независимые Предприниматели Амвэй, которых спонсируете Вы и которые, в свою очередь, спонсируют других НПА и так далее.

Личная Группа: вся нижестоящая линия какого-либо НПА до первого Платинового НПА и его нижестоящих НПА.

Личный оборот: Баллы и Величина Оборота (ВО), начисляемые Независимому Предпринимателю Амвэй (НПА) в зависимости от количества прямых закупок продукции Amway.

Материалы для поддержки бизнеса (МПБ): Все продукты и услуги, которые могут предоставляться НПА и/или потенциальным НПА с целью привлечения их в бизнес, оказания им поддержки, мотивирования и обучения и которые либо содержат один или более товарных знаков Amway, либо которые предлагаются НПА и/или потенциальным НПА с явно выраженным или подразумеваемым признаком связи с Amway или спонсорства или одобрения со стороны Amway.

Независимый Предприниматель Амвэй (НПА): лицо, подписавшее Договор НПА, принятый компанией Amway.

Объем Вознаграждения: Баллы, используемые для подсчета и определения того, достиг ли Независимый Предприниматель Серебряного уровня в данном месяце (также для вышестоящей линии это может означать Квалифицированную Ветвь). Данные баллы включают объем всей нижестоящей линии, кроме участников, достигших 21%.

Объем группы (также может употребляться как «Групповые баллы» или «Объем»): Баллы, на основе которых рассчитывается

Процентный уровень Вознаграждения за достижения НПА. Объем группы включает баллы всей нижестоящей линии вплоть до, но за исключением тех нижестоящих НПА, которые сами достигли 21% уровня Вознаграждения.

План Amway по продажам и маркетингу: система выплаты вознаграждений за оказанные услуги и поощрительные выплаты Независимым Предпринимателям Амвэй за количество проданных товаров, как описывается в пособии «Информация о бизнесе Amway» и другой официальной литературе Amway.

Платиновый НПА: Независимый Предприниматель Амвэй, который достиг награды Платинового уровня в соответствии с требованиями Плана Amway по продажам и маркетингу.

Политика конфиденциальности: политика, принятая компанией Amway в отношении сбора, использования, распространения и передачи личных данных, содержащихся в базах данных и системах учета Amway, в том числе обязательства Amway по защите данных и соблюдению прав тех, кто предоставил эти данные.

Пособие «Как начать бизнес Amway»: информационный справочник, входящий во Вторую часть Двухуровневого Стартового набора Amway.

Потенциальный клиент или НПА: предполагаемый покупатель или человек, заинтересованный в получении статуса НПА.

Правила и политики Amway: установленные Amway правила и политики, описанные в официальной литературе Amway, включающие Правила Поведения, Политику нулевой активности на неоткрытых рынках, а также другие правила, политики и бюллетени, которые время от времени могут быть созданы, введены в действие компанией Amway и включены в Договор НПА.

Рекомендуемая розничная цена: цена, по которой Amway рекомендует своим НПА продавать клиентам купленную у компании Amway продукцию.

Процентный уровень для подсчета вознаграждений: процент, определяемый исходя из величины групповых баллов и используемый для расчета суммы вознаграждения в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу. Применяется специальная шкала начисления процентов вознаграждения.

Розничная наценка: разница между ценой, по которой НПА покупает продукцию у компании Amway, и ценой, по которой НПА продает эту продукцию клиентам.

Розничный покупатель: клиент, но не сам НПА и не ее/его супруг(а).

Рубиновое Вознаграждение: ежемесячное вознаграждение, выплачиваемое Независимому Предпринимателю Амвэй, достигшему двойного 21% уровня вознаграждения (20 000 баллов), в соответствии со Шкалой начисления процентов вознаграждения.

Рубиновый объем: объем вознаграждения, не включающий баллы неквалифицированных в данном месяце Платиновых НПА нижестоящей линии.

Серебряный НПА: Независимый Предприниматель Амвэй, выполнивший в течение месяца одно из трех следующих условий:

1. набрал 10 000 баллов; или
2. набрал 4 000 баллов, плюс имеет одну личную или попечительскую квалифицированную Ветвь; или
3. имеет две или более личных или попечительских квалифицированных Ветвей.

Спонсор: одно из трех следующих понятий:

- Личный Спонсор: Независимый Предприниматель Амвэй (НПА), который предоставил потенциальному НПА Возможности бизнеса Amway;
- Международный Спонсор: НПА из другой страны, который предоставил потенциальному НПА в России Возможности бизнеса Amway;
- Спонсор-попечитель: означает уполномоченного НПА, которого другой новый НПА, имеющий международную спонсорскую поддержку, обозначает в качестве своего попечителя. Спонсор-попечитель дает согласие оказывать помощь, обучать и мотивировать нового НПА с международной спонсорской поддержкой в стране его постоянного проживания.

ТВО: Товар временно отсутствует.

ТНП: Товар еще не поступил.

ТСП: Товар снят с производства.

Цена для Независимого Предпринимателя Амвэй: цена, по которой Независимый Предприниматель Амвэй может приобретать продукцию Amway. Цены указаны в изданном Amway Прайс-листе НПА и могут подлежать изменениям.

Этический кодекс Независимых Предпринимателей Амвэй (НПА)

Я, как Независимый Предприниматель Амвэй (НПА), согласен с тем, что я должен(а) осуществлять свой бизнес Amway в соответствии со следующими этическими принципами:

- 1 Я обязуюсь всегда относиться к другим так, как я хочу, чтобы они относились ко мне.
- 2 Я обязуюсь уважать данный Этический кодекс и Правила Поведения и следовать им, соблюдая не только букву закона, но и дух этих Правил.
- 3 Я обязуюсь правдиво и честно представлять всем потенциальным Независимым Предпринимателям Амвэй (НПА) продукцию и услуги Amway, План Amway по продажам и маркетингу, а также только ту информацию, которая подтверждается в официальной литературе Amway.
- 4 Я обязуюсь относиться с вниманием и оперативно разрешать любые жалобы и претензии, руководствуясь процедурами обменов и возвратов, описанными в официальной литературе Amway.
- 5 Я обязуюсь осуществлять свою деятельность только в соответствии с высшими нормами честности и ответственности, чтобы мои действия отражали только самые высокие стандарты честности, искренности и ответственности, так как я осознаю, что мое поведение в качестве НПА может иметь различные последствия.
- 6 Я обязуюсь принять на себя и выполнять все обязательства НПА (а также обязательства Спонсора и Платинового НПА, при достижении данных уровней), которые сформулированы в официальной литературе Amway.
- 7 Я обязуюсь не продавать другим НПА, не рекламировать и не извлекать прибыль от продажи или рекламы несанкционированных компанией Материалов для поддержки бизнеса (МПБ).

Правила Поведения

Примечание: некоторые пункты Правил Поведения содержат пометку «Не применяется». Это означает, что данные пункты не применяются на территории объединенных рынков Amway России и Казахстана, но сохранены для соблюдения нумерации единых Правил Поведения для всех стран, где компания Amway официально представлена.

РАЗДЕЛ 1: ВВЕДЕНИЕ

1.1 ДОГОВОР: Данные Правила Поведения содержат важные положения и условия по договорным обязательствам, принятым Независимым Предпринимателем Амвэй (НПА) по отношению к Amway. Они, наряду с другими Правилами Amway, являются неотъемлемой частью Договора НПА и по своему характеру составляют часть Договора НПА за счет наличия ссылок в документах, которые заявители подписывают и передают в Amway при изъятии своего желания стать НПА. Согласно условиям Договора НПА, все НПА обязаны проявлять честность и добросовестность в своих действиях в качестве НПА. Правила Поведения применимы по отношению ко всем Договорам НПА, включая Договор на оказание услуг.

1.2 СОГЛАШЕНИЕ: Право на покупку и продажу товаров и услуг Amway, возможность устанавливать круг потенциальных НПА и оказывать им спонсорскую поддержку, возможность получения Вознаграждений и другого рода компенсаций в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу и по Договору на оказание услуг, заключенному с Amway; а также право на получение признаний, квалификаций, наград и знаков отличий зависят от соблюдения положений и условий Договора НПА, включая Правила и политики Amway. Amway вправе удержать Вознаграждения и другого рода компенсации, награды и знаки отличия, а также отказаться от выполнения любого или всех положений Договора НПА, или предпринять какие-либо другие действия, включая приостановление или лишение прав НПА по Договору НПА, в рамках действующего законодательства. При этом ничто не должно ущемлять права НПА согласно существующему закону, положения которого обязаны соблюдать каждый НПА.

1.3 ИЗМЕНЕНИЯ: Amway вправе полностью или частично модифицировать Правила и политики Amway, а также другие пункты Договора НПА, публикуя информацию о данных изменениях в журнале AMAGRAM™, официальной литературе Amway или на официальном интернет-сайте Amway, а также посредством других способов и механизмов, разрешенных законом. Все изменения вступают в силу со дня публикации или с более поздней даты, отмеченной в уведомлении. Amway вправе вносить изменения, касающиеся исправлений любого рода несоответствий, канцелярских или типографских ошибок без предоставления соответствующего уведомления своим НПА.

1.4 РАЗДЕЛЬНОСТЬ ПОЛОЖЕНИЙ ДОГОВОРА: Вы соглашаетесь с тем, что недействительность или отмена каких-либо пунктов Договора НПА, включая Корпоративную литературу, а также если это определено по решению суда или властей, не должны влиять на правомочность остальных пунктов Договора НПА, которые в этом случае считаются разобщенными. Любые пункты, признанные недействительными, должны быть аннулированы и отменены без нанесения ущерба остальным положениям Договора НПА и заменены правомочными пунктами, являющимися наиболее приближенными в экономическом плане к первоначальным намерениям сторон.

РАЗДЕЛ 2: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

2.1 Определение терминам, используемым в Правилах Поведения и других Правилах и политиках Amway, вы можете найти в «Словаре терминов» в данной брошюре.

РАЗДЕЛ 3: ДОГОВОР НЕЗАВИСИМОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ АМВЭЙ

3.1 МИНИМАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА НПА: Лицо, подающее заявление на регистрацию Договора НПА, должно обладать всеми квалификационными характеристиками, которые указаны в Разделе 3.3 Правил Поведения, а также заполнить все поля Договора НПА.

3.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.3 ТРЕБОВАНИЯ: Amway сохраняет за собой право отказаться от заключения Договора НПА и отклонить любой из Договоров НПА в одностороннем порядке. Не ограничивая право Amway на отказ в заключении Договора НПА с любым из лиц, лицо, заключившее или продлившее срок действия Договора НПА с компанией Amway, обязано:

3.3.1 Быть не моложе 18 лет;

3.3.2 Согласно законодательству быть дееспособным для ведения бизнеса Amway, а также иметь право заключать и принимать на себя контрактные обязательства;

3.3.3 Не быть отстраненным от своей текущей профессиональной деятельности по решению любой из профессиональных ассоциаций, обществ или учреждений;

3.3.4 Не находиться в тюремном заключении или под контролем любого исправительного учреждения, а также не являться лицом, чья деятельность или право на владение бизнесом или заключение Договора находятся под запретом;

3.3.5 Не быть отстраненным от деятельности Amway по причине нарушения положений предыдущего Договора НПА или Договора с другим филиалом Amway;

3.3.6 Ознакомиться с Разделом 6.4 Правил Поведения, если в прошлом осуществлялась деятельность по Договору НПА, который был расторгнут или срок действия которого истек (не был продлен);

3.3.7 На момент подписания Договора на оказание услуг с компанией Amway иметь уже действующий Договор НПА, заключенный с компанией Amway, и при этом не нарушать положений данного Договора.

3.4 ПОДТВЕРЖДЕНИЯ, ЗАВЕРЕНИЯ, ГАРАНТИИ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Соккрытие любых данных, препятствующих заключению или продлению Договора НПА со стороны

Независимого Предпринимателя, считается нарушением положений данного Договора. Любое лицо, заключающее Договор НПА, тем самым подтверждает, заверяет, гарантирует и принимает на себя обязательство о том, что во время подачи заявления на заключение Договора НПА с компанией Amway и в течение действия данного Договора НПА он(а):

3.4.1 Отвечает всем требованиям, указанным в Разделах с 3.3.1 по 3.3.6;

3.4.2 Имеет право на заключение Договора НПА в соответствии с его условиями и действующим законодательством, а также уполномочен подписывать Договор НПА от имени юридического лица согласно действующему законодательству;

3.4.3 Не является руководителем организации, которая в качестве юридического лица получила право со стороны Amway зарегистрироваться как НПА, а также не получает спонсорскую поддержку как НПА со стороны организации, руководителем которой он является;

3.4.4 Не ведет деятельность, противоречащую Правилам и политикам Amway или нарушающую положения Договора НПА;

3.4.5 Не причинил никакого материального ущерба компании Amway.

3.5 ПРИНЯТИЕ; ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ: Договор НПА вступает в силу с момента его подписания со стороны НПА и получения подписанного экземпляра компанией Amway вместе с полной оплатой Двухуровневого Стартового набора Amway. Договор на оказание услуг вступает в силу с момента его подписания со стороны НПА и получения подписанного экземпляра компанией Amway. Подпись со стороны компании Amway предварительно отпечатана на каждом экземпляре Договора НПА.

3.6 ЗАПРЕЩЕННАЯ СПОНСОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: Ни один потенциальный НПА, рассматриваемый в качестве нового НПА, ни уже действующий НПА, претендующий на получение спонсорской поддержки для развития своего бизнеса Amway со сто-

роны своего Спонсора, не наделяется обязательствами:

3.6.1 Приобретать какое-либо определенное количество продукции или услуг;

3.6.2 Поддерживать какой-либо определенный товарный запас;

3.6.3 Приобретать произведенный не компанией Amway «Стартовый набор» или разного рода «пакет» для вступления в бизнес;

3.6.4 Покупать литературу, аудио- и видео-продукцию или другие материалы, а также принимать участие в любых программах по подписке;

3.6.5 Приобретать билеты и/или посещать, принимать участие в собраниях, семинарах или других мероприятиях.

Единственное требование, которое НПА может выдвинуть по отношению к потенциальному НПА, которого он спонсирует, заключается в том, что новый НПА должен приобрести официальный Двухуровневый Стартовый набор Amway (без замены или варьирования содержания набора), а также подписать Договор НПА и отправить его по почте в адрес Amway.

3.7 СРОК ДЕЙСТВИЯ И СРОК ИСТЕЧЕНИЯ ДОГОВОРА: Если Договор НПА не продлен в соответствии с Разделом 3.8 Правил Поведения, срок его действия считается истекшим, и Договор может быть расторгнут в соответствии с его условиями. Как указывается в Договоре НПА, если Договор ранее не был расторгнут по инициативе Независимого Предпринимателя или Amway, срок его действия автоматически истекает 31 декабря текущего года, при условии что данный Договор был подписан до 1 июля. Если Договор подписывается после 1 июля, то он считается действительным вплоть до 31 декабря следующего года. Договор возмездного оказания услуг имеет срок действия 365 календарных дней с даты его подписания со стороны Amway и автоматически пролонгируется на следующий период, если действие Договора возмездного оказания услуг не будет прекращено НПА либо Amway.

3.7.1 ПРАВИЛО ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ:

По истечении срока действия Договора или по добровольному со стороны НПА расторжению Договора НПА, Независимый Предприниматель может обратиться в Amway для возврата продукции Amway; при этом продукция должна быть в целостном, неиспользованном и первоначальном состоянии. Amway выкупит данную продукцию по цене, которая была заплачена НПА при покупке, за вычетом накладных расходов на обработку заказа, а также за вычетом всех задолженностей перед Amway в порядке, указанном в документе «Гарантии Amway». В случае если Договор НПА расторгнут в связи с нарушением его положений со стороны НПА, компания Amway по своему усмотрению имеет право принять любое другое решение относительно возврата продукции по Правилу возврата продукции.

3.7.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.8 ПРОДЛЕНИЕ: Срок действия Договора НПА может быть продлен по усмотрению Amway, при условии что НПА не нарушает положения Договора НПА. Для того чтобы иметь право на продление Договора, НПА должен ежегодно изъявлять желание о намерении продлить действие своего Договора НПА, оплатив стоимость подписки на журнал AMAGRAM™ на следующий год. Договор возмездного оказания услуг может быть продлен только в том случае, если НПА также продлевает Договор НПА. При принятии оплаты компанией Amway любое продление сроков Договора НПА вступает в силу с даты продления (обычно 1 января каждого календарного года) и действует до конца календарного года, на который был продлен Договор НПА. Условия данного продления должны соответствовать тем же положениям и условиям, которые оговариваются в Договоре НПА на момент продления. Не ограничивая право Amway на отказ в продлении Договора НПА, наличие следующих действий автоматически лишает НПА права на продление его/ее Договора НПА:

3.8.1 НПА осуществлял(а) свою деятельность, противоречащую репутации и интересам Amway;

3.8.2 НПА не следовал(а) или нарушал(а) условия Договора НПА, включая Правила и политики Amway, в течение последних 12 месяцев, предшествующих периоду продления;

3.8.3 Не соблюдал(а) требования, указанные в Разделе 3.1 Правил Поведения;

3.8.4 Не соблюдал(а) или искажал(а) содержание любых подтверждений, заверений, гарантий или обязательств, указанных в Разделе 3.4 Правил Поведения.

3.9 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.10 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.11 РАСТОРЖЕНИЕ: НПА или Amway могут в одностороннем порядке отказаться от выполнения своих обязательств по Договору НПА, направив письменное уведомление о расторжении за тридцать (30) дней в адрес одной из сторон, указанной в Договоре. НПА или Amway могут в одностороннем порядке отказаться от выполнения своих обязательств по Договору НПА путем письменного уведомления другой стороны, таким образом аннулируя Договор НПА в случае нарушения положений Договора одной из сторон.

Несоблюдение со стороны НПА каких-либо условий Договора НПА является нарушением данного Договора. Истечение срока действия, расторжение или нарушение условий любого другого Договора, который НПА заключил с Amway, также является нарушением условий Договора НПА.

3.12 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.13 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.14 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.15 ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА AMWAY ОТ ИМЕНИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА: Одной из сторон Договора НПА может являться учрежденное в соответствии с нормами законодательства Российской Федерации общество с ограниченной ответственностью, которое отвечает установленным требованиям и условиям. Также возможны другие формы юридических лиц, разрешенные Amway. Для получения самой последней информации обращайтесь в Amway. Человек, подписывающий

Договор НПА от имени юридического лица, должен являться уполномоченным представителем данного юридического лица, а также сам лично обязан соответствовать требованиям, указанным в Разделе 3.3 Правил Поведения. Помимо других документов у юридического лица могут быть дополнительно запрошены также свидетельство о регистрации, документы, подтверждающие право на ведение деятельности, предусмотренной Договором НПА, подтверждение соответствия требованиям действующего законодательства о регистрации юридических лиц, документ, содержащий информацию о договорах, заключенных как самим юридическим лицом, так и его учредителями или руководством (например, Форма авторизации юридического лица), а также подобную информацию и документацию по запросу компании Amway.

3.16 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.17 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

3.18 БИЗНЕС СУПРУГОВ: Супруги не имеют права вести бизнес Amway по отдельности или заключать отдельные Договоры НПА, за исключением положений, указанных в Разделе 3.18.4 Правил Поведения.

3.18.1 Состоящее в браке лицо, подписывающее Договор НПА, осознает, что любые действия в рамках бизнеса Amway, которые предпринимает ее/его супруг(а), не подписавший Договор, считаются совершенными по его/ее просьбе и при наделении правом с его/ее стороны, и тем самым супруг(а), подписавший Договор, несет ответственность за любую противоречащую Договору НПА и Правилам и политикам Amway деятельность со стороны супруги(а), не являющегося держателем данного Договора.

3.18.2 Супруги, желающие вести единый бизнес Amway, должны осуществлять свою деятельность в качестве представителей какого-либо юридического лица, одобренного компанией Amway. Супруги не вправе иметь разных Спонсоров или спонсироваться в разных Линиях спонсорской поддержки. Если Amway станет известно, что в Договоре НПА, поданном на рассмотрение и принятом Amway, содержатся ложные заявления о том, что подписавшееся

лицо не состоит в браке или ее/его супруг(а) не является НПА, данный Договор НПА будет считаться недействительным.

3.18.3 Если два НПА, каждый из которых ведет бизнес Amway в разных Линиях спонсорской поддержки (и ни один из них не является Платиновым НПА), вступают в брак, то один из них должен оставить свой бизнес Amway (путем продажи, передачи или выхода из бизнеса). Если супруг(а) отказывается от бизнеса Amway посредством его продажи, то такая продажа должна быть осуществлена в соответствии с положениями Раздела 6.6 Правил Поведения. Если кто-либо из супругов прекращает бизнес Amway путем выхода из бизнеса, то данный бизнес Amway переходит по Линии спонсорской поддержки к вышестоящему НПА.

3.18.4 Если на момент заключения брака любой из двух НПА имеет статус Платинового, то в этом случае каждый из супругов вправе продолжать отдельно вести свой бизнес Amway, оставаясь при этом в первоначальных Линиях спонсорской поддержки согласно ранее заключенным ими Договорам НПА при вступлении в бизнес Amway.

3.19 СГОВОР; ПОБУЖДЕНИЕ К НАРУШЕНИЮ: НПА не должен состоять в сговоре с каким-либо лицом с целью нарушения или создания прецедентов для нарушения Договора НПА, а также побуждать или склонять другого НПА к нарушению Договора НПА. Любая деятельность подобного характера является нарушением условий Договора НПА.

3.20 ПРЕВЫШЕНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ: НПА не вправе превышать полномочия, которыми он(а) наделен(а) по Договору НПА. Любая деятельность данного характера является нарушением условий Договора НПА.

3.21 ЗАЯВЛЕНИЯ И ГАРАНТИИ: НПА не должен предоставлять компании Amway какие-либо ложные сведения или обманным способом пытаться заключить Договор НПА с компанией Amway, а также нарушать любые заявления или гарантии, включая, но не ограничиваясь Разделом 3.4 данных Правил. Любая деятельность подобного рода является нарушением условий Договора НПА.

3.22 МНОГОКРАТНЫЕ НАРУШЕНИЯ: В случае, если НПА не принимает шагов к исправлению своих неправомочных действий и продолжает периодически совершать нарушения после предупреждения со стороны компании Amway, то данные действия рассматриваются как нарушение условий Договора НПА.

3.23 ПОЛИТИКА НУЛЕВОЙ АКТИВНОСТИ: Неправомерная деятельность на неоткрытых рынках: Ведение деятельности НПА в странах, в которых Независимый Предприниматель не наделен правом осуществлять данную деятельность, является нарушением условий Договора НПА. Также нарушением условий Договора НПА является ведение деятельности в странах, где компания Amway официально не представлена, включая создание интернет-сайтов. Результатом такой неправомерной деятельности может явиться немедленное лишение прав и привилегий данного НПА на неопределенный период времени.

3.23.1 Amway определяет «деятельность НПА» как деятельность, целью которой является продвижение или построение бизнеса Amway согласно Разделу 6.4.2.

3.23.2 Создание интернет-сайтов, предназначенных для стран, в которых компания Amway официально не открыла свой бизнес, рассматривается как неправомерная деятельность НПА.

РАЗДЕЛ 4: ОБЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ АМВЭЙ (НПА)

4.1 УСЛОВИЯ ДОГОВОРА: НПА обязуются всегда быть в ответе за свои действия и соблюдать требования, указанные в Разделе 4 Правил Поведения, при этом неспособность НПА выполнять данные положения является нарушением условий Договора НПА.

4.1.1 При любых обстоятельствах НПА должны строго следовать пунктам, системам, процедурам и порядкам, описанным в «Пособии по бизнесу Amway», Правилах Поведения, а также в Плате Amway по продажам и маркетингу. Правила или иные локальные нормативные акты компании Amway могут подлежать изменению.

ям со стороны компании Amway. Данные изменения публикуются в официальной литературе Amway либо распространяются посредством иных способов коммуникации, прежде чем эти исправления или нововведения вступят в силу.

4.1.2 ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ О НАРУШЕНИЯХ: НПА должен своевременно предоставлять Amway любые сведения, связанные с реальными, потенциальными или представляющими угрозу Договору НПА нарушениями, исходящими от другого НПА; а также с несоблюдением Правил и политик Amway или нарушением любых соответствующих законов и постановлений.

4.1.3 СОДЕЙСТВИЕ РАССЛЕДОВАНИЮ: НПА должны оказывать содействие в любого рода расследованиях, предпринимаемых Amway и направленных на выяснение деятельности, которая потенциально нарушает положения Договора НПА.

4.2 ПЕРЕКРЕСТНАЯ ГРУППОВАЯ ПОКУПКА ИЛИ ПРОДАЖА: Под перекрестной групповой покупкой или продажей понимается продажа продукции и/или услуг Amway одним НПА другому НПА, Спонсором которого первый не является. НПА не должны быть вовлечены в такого рода деятельность.

4.2.1 НПА может приобретать продукцию и литературу Amway только внутри своей Линии спонсорской поддержки: либо напрямую в компании Amway, либо у своего Спонсора;

4.2.2 НПА не имеет права продавать продукцию или услуги Amway другому НПА, Спонсором которого он не является.

4.3 ИМПОРТ/ЭКСПОРТ/ТОЧКИ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ/МАССОВЫЙ МАРКЕТИНГ: НПА не должны быть вовлечены ни в один из нижеперечисленных видов деятельности:

4.3.1 Экспортировать или импортировать, осознанно продавать другим лицам продукцию Amway для последующего импорта/экспорта на/с территории объединенных рынков Amway России и Казахстана, завозить товар из другой страны, в которой опе-

рирует Amway, а также вывозить продукцию в какую-либо другую страну;

4.3.2 Выставлять на продажу, осуществлять маркетинг, продвижение товаров и услуг, официальной литературы Amway или МПБ в любых точках розничной продажи;

4.3.3 Осуществлять бизнес Amway в точках розничной торговли или прилегающих к ним территориях, таких как розничные магазины, ярмарки, выставки, киоски, торговые точки, рынки, аукционы или подобного рода места и заведения, чья главная цель заключается в продаже товаров и услуг широким слоям населения;

4.3.4 Рекламирывать продукцию или услуги Amway с целью расширения круга клиентов с помощью средств массовой информации, использовать любые способы объявлений или масс-медиа, включая без ограничений массовую рассылку, телемаркетинг, радио, телевидение, рассылку по факсу, коммуникационные компьютерные сети (включая Интернет), рассылку по электронной почте, новостные сообщения или какие-либо другие способы, где не имеет места личный контакт для привлечения покупателя, убеждения его в приобретении продукции или услуг Amway, описания или демонстрации Плана Amway по продажам и маркетингу или Возможности бизнеса Amway, а также мотивационная НПА, за исключением Персональной странички НПА на официальном ресурсе Компании Amway в сети Интернет;

4.3.5 Использовать любое мероприятие или средство массовой информации, продвигаемое Amway, или мероприятие или средство массовой информации, организуемое Amway и направленное на НПА и потенциальных НПА, с целью продажи, продвижения или извлечения прибыли от продажи или рекламы товаров или услуг, не произведенных Amway.

4.4 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЛОЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ: НПА не имеют права вести какую-либо деятельность, делать какие-либо заявления, осуществлять действия с целью продвижения бизнеса Amway и Возможностей бизнеса Amway, которые, в определенном контексте

и при определенных обстоятельствах, не являются правдивыми, точными и уместными, включая, но не ограничиваясь такими действиями и заявлениями, как:

4.4.1 Преувеличивать свойства продуктов в своих утверждениях или делать не подтвержденные документально заявления в отношении товаров и услуг Amway, Материалов для поддержки бизнеса (МПБ);

4.4.2 Неверно толковать бизнес Amway в отношении ценовой политики, качества, стандартов, оценок, содержания, стиля или моделей бизнеса, страны производства или наличия тех или иных товаров и услуг Amway;

4.4.3 Приписывать продуктам или услугам Amway или продуктам, распространяемым Amway, характеристики относительно свойств, качеств, способов применения или преимуществ, которыми они не обладают;

4.4.4 Действовать или представлять компанию Amway и товары, которые Amway распространяет, таким образом, что это может рассматриваться как мошенничество, или же продвигать не относящиеся к Amway товары под именем Amway;

4.4.5 Переупаковывать и тем самым изменять или переделывать любые этикетки оригинальной упаковки товаров или услуг Amway, официальной литературы Amway;

4.4.6 Представляться или действовать в манере, дающей повод думать, что НПА является сотрудником, служащим компании, а не Независимым Предпринимателем, заключившим Договор и ведущим деятельность на основании письменного Договора с Amway.

4.5 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.6 КВИТАНЦИЯ ИЛИ ТОВАРНЫЙ ЧЕК: При продаже товара или услуги Amway НПА обязан предоставить покупателю кассовый и товарный чек, датированный днем продажи. В товарном чеке должна содержаться следующая информация: (а) наименование продуктов, (б) цена, (в) имя, адрес и номер телефона продавца, его ИНН, (г) Гарантии Amway.

4.7 ГАРАНТИИ AMWAY: НПА должны предоставлять Гарантии Amway в соответствии с правилами, изложенными в Прайс-листе, в частности:

4.7.1 НПА должны информировать Amway о любого рода жалобах со стороны клиента и предоставлять копии переписки и детали всех разговоров, относящихся к той или иной жалобе;

4.7.2 При требовании клиентом предоставления услуг по Гарантиям Amway в течение отмеченного гарантийного периода или срока годности НПА должен незамедлительно предоставить клиенту выбор, состоящий из: (а) полного возмещения покупной стоимости товара, (б) обмена товара на идентичный или (в) покупки другого товара Amway с учетом уплаченной суммы;

4.7.3 НПА не должны намекать, компрометировать или переключать всю ответственность в отношении жалобы или возврата продукции на Amway. Со стороны НПА будет нарушением намекать, компрометировать или переключать всю ответственность на Amway в отношении жалобы, возврата продукции или услуг, а также Возможностей бизнеса Amway.

4.8 СОБЛЮДЕНИЕ ЗАКОНОВ, ПОСТАНОВЛЕНИЙ И КОДЕКСОВ: НПА должны действовать в соответствии с установленными законами, постановлениями и кодексами, которые применимы в отношении их работы в бизнесе Amway и не должны осуществлять деятельность, которая могла бы нанести ущерб репутации самого НПА и/или Amway. По запросу компании НПА должны предоставлять любую информацию в отношении деятельности НПА или каких-либо действий, известных тому или иному НПА (даже если эти сведения касаются деятельности других НПА). При осуществлении любого рода контактов с Amway, НПА должны действовать абсолютно открыто и беспристрастно.

4.9 МОШЕННИЧЕСКИЕ ИЛИ НЕЗАКОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ: НПА не должен заниматься никакими мошенническими или незаконными торговыми операциями.

4.10 НЕЗАКОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ ДЕЙСТВИЯ: НПА не должен вести свою деятельность посредством незаконных коммерческих предприятий, заниматься или принимать участие в ведении любой незаконной или противоречащей закону деятельности.

4.11 ПРОФЕССИОНАЛИЗМ: При любых обстоятельствах НПА должен быть вежливым и учтивым, а также не вовлекать себя и своих клиентов в любого рода торговлю «под давлением», вести обманную или сомнительную торговую и маркетинговую деятельность; а наоборот, он(а) должен правдиво представлять товары и услуги Amway, включая демонстрацию продукции. Наряду с этим, НПА должен направлять внимание своего клиента на рекомендации по применению продукта и меры предосторожности при работе с ним, которые, в свою очередь, указываются на этикетке или упаковке.

4.12 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.13 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.14 ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НЕ СВЯЗАННАЯ С AMWAY:

4.14.1 НПА, который лично продает продукцию, не относящуюся к бизнесу Amway или к одобренным МПБ, или оказывает услуги (например, услуги в области налогообложения, страхования, инвестирования и т. д.), не должен вовлекать другого НПА, Личным Спонсором которого он не является, в распространение такой продукции или услуг. Термин «вовлекать» означает уговаривать, склонять или принуждать другого НПА продавать продукцию или услуги независимо от того, совершаются такие действия с целью получения материальной выгоды или по какой-либо другой причине.

4.14.2 НПА не может продавать, продвигать или извлекать прибыль от продаж или рекламы Материалов для поддержки бизнеса (МПБ), за исключением тех случаев, когда это осуществляется в соответствии с политикой и положениями, установленными Amway, как указано в Разделе 7 Правил

Поведения, а также в соответствии с другими процедурами и политиками Amway.

4.14.3 При желании НПА могут заниматься торговой деятельностью, связанной с реализацией продукции и услуг, которые не являются продукцией или услугами компании Amway. Однако они не имеют права извлекать выгоду из деятельности, осуществляемой исключительно с целью рекламы продукции Amway, или действий и возможностей других НПА, или информации, которой они располагают о других НПА, сотрудничества с другими НПА, особенно с теми, чьими Личными Спонсорами первые не являются, с целью содействия развитию и расширению другой торговой деятельности. Нарушение этого положения является незаконным и необоснованным вмешательством в бизнес других НПА. Однако это не означает, что НПА, являющийся штатным сотрудником автозаправочной станции, авторемонтной мастерской, предприятия розничной торговли, парикмахерской или салона красоты, или работающий в сфере услуг (юриспруденция, медицина, стоматология или бухгалтерский учет), не может заниматься поиском и обслуживанием клиентов или постоянных покупателей, являющихся НПА, но он не может вовлекать в данную деятельность других НПА, чьим Личным Спонсором он не является.

В случае, если НПА занимается деятельностью, связанной с реализацией продукции и услуг, не относящимся к бизнесу Amway, которые являются продукцией или услугами компаний - конкурентов Amway (компания прямых продаж, компании, осуществляющие производство, продажу и распространение товаров, аналогичных тем, что представлены в каталогах Amway в следующих товарных группах: косметика, парфюмерия, бытовая химия, посуда, биологически активные добавки) Компания оставляет за собой право по своему усмотрению и без объяснения причин приостанавливать или прекращать в отношении такого НПА действие следующих привилегий НПА:

4.14.3.1 Приглашения на организуемые Компанией семинары, поездки и любые другие мероприятия;

4.14.3.2 Признания достижений НПА как на мероприятиях, организовыва-

емых Компанией, так и внутри Линии спонсорской поддержки и (или) Личной Группы;

4.14.3.3 Участие в программах стимулирования роста бизнеса Amway

4.14.4 В отношении лиц, состоящих в браке, супруг, подписывающий Договор НПА, несет ответственность за действия своего не подписавшегося в Договоре супруга в той степени, которая указана в Договоре НПА, а также в Правилах и политиках Amway. Действия, идущие вразрез с Правилами и политиками Amway и осуществляемые супругом, не подписавшим Договор НПА, нарушают условия данного Договора и приписываются тому НПА, который заключил данный Договор. В дальнейшем Amway сохраняет за собой право расторгнуть Договор НПА или предпринять другие действия, ссылаясь на Правила и политики Amway, в случае если НПА или ее/его супруг(а) воспользуются преимуществами своих знаний о других НПА (или связей с другими НПА) с целью продвижения и расширения своего бизнеса, не имеющего отношения к бизнесу Amway.

4.15 ВМЕШАТЕЛЬСТВО В БИЗНЕС AMWAY, ПРИНАДЛЕЖАЩИЙ ДРУГОМУ НПА; ПРИНУЖДЕНИЕ: Нижеперечисленные действия, осуществляемые НПА, являются нарушением условий Договора НПА:

4.15.1 Вмешательство или попытка вмешательства в бизнес Amway, принадлежащий другому НПА;

4.15.2 Предложение или попытка принуждения другого НПА сменить его Линию спонсорской поддержки или прекратить бизнес Amway, а также подстрекательство к спонсированию или неспонсированию того или иного потенциального НПА;

4.15.3 Предложение или попытка принуждения другого НПА отказаться от проведения тренингов обучения, мотивирования и оказания иной поддержки другим НПА нижестоящей линии;

4.15.4 Предложение или попытка принуждения других НПА нарушить положения Договора НПА.

4.16 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.17 ПРАВОМОЧНАЯ ДЕЛОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

НПА должен вести свой бизнес Amway в манере, свидетельствующей о финансовой ответственности и платежеспособности. Amway вправе принять меры в соответствии с Договором НПА и действующим законом в отношении любого НПА, который, по мнению Amway, ведет свой бизнес безответственно и в неделовой манере.

4.17.1 Банкротство или несостоятельность: НПА не должен начинать или осуществлять действия по факту банкротства или несостоятельности в пользу получателя или подобного рода должностного лица, которое будет назначено управлять имуществом несостоявшегося НПА, или обладать каким-либо имуществом, конфискованным по решению суда или правительства и на которые наложен арест вследствие неисполненного судебного решения о выплате долга. НПА осознает и соглашается, что:

4.17.1.1 НПА должен немедленно уведомить Amway сразу о начале процесса по любому рода факту банкротства или несостоятельности, в которые вовлечен НПА, либо если для управления имуществом несостоявшегося НПА назначен получатель или доверенное лицо, либо в случае конфискации имущества по решению суда или властей, а также если на данное имущество наложен арест вследствие неисполненного судебного решения или долга, признанного в судебном порядке.

4.17.1.2 Amway вправе расторгнуть Договор с данным НПА или пересмотреть условия ведения бизнеса НПА по данному Договору, а также вести переговоры с доверенным лицом по данному факту банкротства или ответственным должностным лицом относительно соглашений на использование продукции, принадлежащей Amway, которая на этот момент находится в распоряжении НПА.

4.17.1.3 Amway может вести переговоры с любым доверенным лицом по

данному факту банкротства, получателем или другим ответственным должностным лицом относительно организационных действий по передаче Договора НПА и бизнеса Amway, принадлежащего данному НПА.

4.17.1.4 Если в результате любого факта банкротства, несостоятельности или подобного рода явлений предпринимается попытка продать, передать права НПА по Договору НПА, то подобная продажа или передача прав должна осуществляться в соответствии с Разделом 6.6 Правил Поведения и получить одобрение со стороны компании Amway, которая в данном случае имеет право отменить продажу или передачу прав.

4.17.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.18 ПРАВИЛО СЕМИДЕСЯТИ ПРОЦЕНТОВ: Amway не требует наличия и хранения определенного товарного запаса, а также не побуждает своих НПА хранить у себя товарный запас продукции Amway. Amway выплачивает Вознаграждения согласно объему продаж конечному покупателю и считает, что Вознаграждения, основанные на хранении товарного запаса, могут привести к неверному соблюдению Плана Amway по продажам и маркетингу. По этой причине, НПА в течение месяца должен перепродавать конечному покупателю по крайней мере 70% от заказанных товаров. По просьбе Amway НПА должен предоставить в адрес Компании соответствующее доказательство, свидетельствующее о соблюдении данного Правила.

4.19 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.20 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.21 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.22 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.23 ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ, ОТПРАВЛЕННЫЕ ПО СОБСТВЕННОЙ ИНИЦИАТИВЕ/ОТВЕТЫ НА РАЗМЕЩЕННЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ О ПОИСКЕ РАБОТЫ:

4.23.1 Ни один из НПА не должен отправлять или пересылать по своей инициативе мотивационные электронные сообщения лицам, с которыми данный НПА не имеет уже установленных личных или деловых контактов (сюда входит, но не ограничивается этим: отправка электронных сообщений через новостные объявления, перекупка адресных книг/списков, так называемых «надежных списков» или других списков лиц или организаций, с которыми НПА не имеет каких-либо взаимоотношений).

4.23.2 Если НПА откликается на объявление какого-либо лица, находящегося в поиске работы, то он должен четко указать с самого начала, что его предложение предполагает возможность создания бизнеса, а не возможность трудоустройства.

4.24 СБОР СРЕДСТВ: Использование со стороны НПА товаров и услуг Amway для осуществления любого рода операций по сбору средств является нарушением условий Договора НПА. Сбор средств включает в себя попытку продажи продукции или услуг Amway, основанную на предоставлении информации о том, что прибыль или доход от такой продажи принесут пользу определенной благотворительной миссии или организации.

4.25 МАНИПУЛИРОВАНИЕ ПЛАНом ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ: Никто из НПА не вправе заниматься подтасовкой Плана Amway по продажам и маркетингу или Объема Вознаграждений, что приводит к выплате Вознаграждений, других премий или знаков отличия, которые не были заработаны в соответствии с условиями Плана Amway по продажам и маркетингу и/или «Пособия по бизнесу Amway».

4.26 ОБНОВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ/БИЗНЕС-ИНФОРМАЦИЯ: Все НПА несут ответственность за передачу в адрес Amway любой обновленной информации или изменений в своих персональных данных (например, имени, адреса, номеров телефонов и т. д.) или информации, касающейся бизнеса Amway, (например, внесение/выведение партнеров, изменение статуса и т. д.).

4.27 ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ: Все НПА обязуются

ся придерживаться Политики неразглашения и Политики конфиденциальности компании Amway, а также придерживаться законов и положений по неразглашению данных.

4.27.1 В дополнение к пунктам Раздела 9 Правил Поведения, упоминающих использование торгового названия, торговых знаков Amway, а также всех авторских материалов, конфиденциальной и частной деловой информации Amway, включая, но не ограничиваясь такими сведениями, как: информация о Линии спонсорской поддержки (например, информация Amway, которая раскрывает или имеет отношение ко всем составным частям организации спонсорства внутри бизнеса Amway, включая все без ограничения списки Ветвей НПА и всю информацию о НПА или бизнесе Amway, собранную в виде текущих и будущих схем), бизнес-информация, производство и усовершенствование продукта, бизнес-планы, а также объемы продаж НПА, их заработки и другая информация финансового характера. Все это составляет коммерчески выгодную, уникальную торговую и деловую информацию Amway, которую Компания считает своей собственностью и не разглашает, а также рассматривает как коммерческую тайну и секреты бизнеса. Такая конфиденциальная и деловая информация, о которой идет речь в п.4.27.1. настоящих Правил, определяется как «Информация Собственника».

4.27.2 Amway является эксклюзивным владельцем всей Информации Собственника, которая запрашивается, обрабатывается и хранится в Компании. НПА признает, что вся Информация Собственника принадлежит Amway в результате значительного вложения времени и ресурсов.

4.27.3 НПА наделены личным, не эксклюзивным, не передаваемым и отменяемым со стороны Amway правом использовать Информацию Собственника только тогда, когда это необходимо для содействия их бизнесу Amway, как это рассматривается в Правилах Поведения, включая, например, Политику конфиденциальности и другие положения и условия Договора НПА. Amway вправе отказать или аннулировать данное

право, при этом предоставив убедительное обоснование в адрес НПА с указанием причины данного отказа или аннулирования, которые, по мнению Amway, являются достаточно убедительными, что является необходимым для защиты конфиденциальности или ценности Информации Собственника.

4.27.4 Все НПА обязуются держать Информацию Собственника в строгой конфиденциальности, а также обязуются предпринимать все разумные шаги и соответствующие меры по охране Собственнической Информации и тем самым сохранять ее конфиденциальность.

4.27.5 НПА не должен составлять, организовывать, иметь допуск и создавать списки и тем самым использовать или раскрывать Информацию Собственника, за исключением тех случаев, когда он наделен на это правом от Amway. Наряду с этим, НПА не должен раскрывать Информацию Собственника любому третьему лицу или использовать любую Собственническую Информацию для связи с другими деловыми предприятиями, а также прямо или косвенно оказывать конкуренцию бизнесу Amway.

4.27.6 Использование или раскрытие Информации Собственника, кроме тех случаев, когда на это есть разрешение Amway, приводит к нанесению значительного и неоправданного ущерба компании Amway, в связи с чем Amway вправе подать иск на соответствующее удовлетворение претензии, выплату компенсации за нанесенный ущерб и обвинить в незаконном накоплении капитала, а также потребовать, чтобы НПА воздерживался от подобного рода действий и незаконных заявлений и принять другие меры в соответствии с действующим законом.

4.27.7 В случае раскрытия Информации Собственника третьему лицу со стороны НПА, последний обязан уведомить Компанию о таком факте в течение 12 часов с момента раскрытия информации, а также предпринять все необходимые меры, чтобы (i) предотвратить дальнейшее разглашение информации третьим лицом и (ii) обязать данное третье лицо подписать соглашение о конфиденциальности и неразглашении

в пользу Amway, при этом устанавливая не менее жесткие сроки и условия, чем те, которые указаны в Разделе 4.27. Правил Поведения.

4.27.8 В случае выхода из бизнеса, истечения срока Договора НПА, непродления, отказа в продлении или расторжении такого Договора Независимый Предприниматель Амвэй обязуется в течение 24 часов вернуть Компании или уничтожить (по усмотрению Компании при невозможности возврата) всю информацию, относящуюся к категории Информации Собственника. При этом, в случае, если после возврата или уничтожения такой информации у НПА останутся устные знания и сведения данной Независимый Предприниматель Амвэй обязуется не использовать такие знания и сведения в течение 5 лет с момента выхода из бизнеса, истечения срока, непродления, отказа в продлении или расторжении Договора НПА.

4.27.9 НПА признает, что обязательства по сохранению конфиденциальности применяются в отношении Информации Собственника, полученной им как до, так и после даты заключения Договора НПА. Условия соблюдения конфиденциальности и обязательства, указанные в Разделе 4.27. Правил Поведения, остаются в силе в течение всего срока действия Договора НПА, а также после истечения срока действия, непродления, отказа в продлении или после расторжения Договора НПА.

4.27.10. За нарушение условий и обязательств, изложенных в Разделе 4.27. Правил Поведения НПА несет следующую ответственность:

4.27.10.1 Если нарушение повлекло причинение Компании имущественного ущерба НПА обязуется по требованию Компании компенсировать этот ущерб;

4.27.10.2 В любом случае при разглашении, использовании, передаче информации, относящейся к категории Информации Собственника НПА обязан уплатить Компании штраф в размере 500 000 (пятьсот тысяч) рублей;

4.27.10.3 Иную ответственность вплоть до уголовной в соответствии с законодательствами Российской Федерации или Республики Казахстан.

4.28 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.29 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

4.30 ПРОДАЖА ПРОДУКЦИИ НПА: Только НПА могут демонстрировать и/или продавать продукцию Amway.

4.31 ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БИЗНЕСА AMWAY: Только НПА могут представлять возможности бизнеса Amway потенциальным НПА. Только НПА могут выступать Спонсорами по отношению к новым НПА.

4.32 МЕЖДУНАРОДНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ: Если НПА начинает вести второй бизнес Amway в другой стране, отличной от той, где он ведет свой первоначальный бизнес Amway, то НПА должен выступить во втором бизнесе Amway своим собственным Международным Спонсором из первой страны. Все последующие бизнесы Amway (третий, четвертый и т. д.) должны быть также международно спонсированы самим НПА либо из его первой страны или другой страны, где он ведет бизнес Amway.

4.33 ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПА ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТРАНЫ, В КОТОРОЙ ОН ЗАРЕГИСТРИРОВАН. НПА, напрямую или косвенно вовлеченный в любого рода деятельность, ассоциируемую с бизнесом Amway, за пределами России, должен осуществлять ее в манере, соответствующей букве и духу применимых законов, положений, правил, политик и процедур местного рынка Amway вне зависимости от наличия у НПА там регистрации в качестве НПА. Несоблюдение данного положения будет расценено как нарушение положений Договора НПА.

РАЗДЕЛ 5: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СПОНСОРОВ

5.1 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.2 ОБЯЗАННОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СПОНСОРОВ: НПА, спонсирующий другого НПА, обязуется:

5.2.1 Продавать спонсируемому НПА Двухуровневый Стартовый набор Amway единого образца;

5.2.2 Не нарушать условий Договора НПА, а также соответствовать всем требованиям, указанным в Договоре НПА, включая Правила и политики;

5.2.3 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.2.4 Обучать и мотивировать спонсируемых им НПА в соответствии с Правилами и политиками Amway, а также сообщать вышестоящему Платиновому НПА о том, как проходят данные обучающие тренинги/мероприятия;

5.2.4.1 НПА могут продвигать только МПБ, одобренные Amway, в соответствии с условиями Российской Политики Материалов для поддержки бизнеса.

5.2.5 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.2.6 Правило осуществления розничных продаж: Осуществлять не менее одной (1) продажи каждому из десяти (10) разных розничных покупателей в месяц и предоставлять подтверждение о совершенных продажах своему Спонсору или Платиновому НПА, чтобы добиться права на получение Вознаграждения за тот объем продукции, который был приобретен или продан спонсируемыми им НПА в течение одного месяца.

5.2.6.1 Предоставляя подтверждение данных продаж своему Спонсору или Платиновому НПА, Независимый Предприниматель не должен указывать цены, по которым он произвел десять (10) разных розничных продаж.

5.2.6.2 Если Спонсор не имеет возможности в любой из месяцев произвести необходимые розничные продажи и/или предоставить доказательство совершения данных продаж, то он(а) в этот месяц лишается своих Вознаграждений и может в течение установленного времени потерять все права на спонсорство, при условии что он(а) продолжает пока-

зывать свою несостоятельность. Данное правило может применяться к НПА до тех пор, пока он(а) не достигнет статуса Платинового НПА.

5.2.7 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.2.8 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.2.9 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.2.10 Прилагать все усилия для мотивации лично спонсируемого НПА посещать официальные мероприятия Amway.

5.2.11 Прилагать все усилия для того, чтобы лично спонсируемые НПА в полной мере следовали положениям Договора НПА, включая Правила и политики Amway, а также все предусмотренные законы и постановления;

5.2.12 Разъяснять ответственность и обязанности, которые возлагаются на НПА по Договору НПА, включая Правила и политики Amway. Обучать спонсируемого НПА ведению бизнеса Amway в соответствии с Договором НПА, Правилами и политиками Amway, включая «Пособие по бизнесу Amway» и другую официальную литературу Amway.

5.3 ОБЯЗАННОСТИ ПЛАТИНОВОГО НПА И НПА БОЛЕЕ ВЫСОКИХ КВАЛИФИКАЦИЙ

5.3.1 Переквалификация: для достижения и сохранения уровня Платинового НПА и соответствующих привилегий, а также более высоких уровней квалификации, НПА должен изначально квалифицироваться, а затем проходить переквалификацию каждый квалификационный год (с 1 сентября по 31 августа). Условия выполнения квалификации и переквалификации описаны в «Пособии по бизнесу Amway».

5.3.2 Обязанности: обязанности и ответственность Платинового НПА и НПА более высоких квалификаций включают в себя следующее:

5.3.2.1 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.3.2.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

5.3.2.3 Предоставлять всем НПА своей Личной группы информацию

о любых разрешениях и ограничениях, установленных в отношении Материалов для поддержки бизнеса, регулярно проводить для НПА своей Личной группы обучающие и мотивационные собрания или мероприятия, постоянно поддерживать связь (по телефону/почте) со всеми НПА своей Личной группы.

- 5.3.2.4 Соблюдать Правила Поведения и обучать НПА своей Личной группы вести бизнес соответствующим образом.
- 5.3.2.5 Защищать права на спонсорство всех НПА своей Личной группы.
- 5.3.2.6 Собирать со всех НПА своей Личной группы Договоры НПА и контролировать правильность их заполнения, а также, когда необходимо, собирать оплату на продление Договоров НПА для ее последующей передачи в Amway.
- 5.3.2.7 Объяснять всем НПА своей Личной группы принцип действия Гарантий Amway, распространяющихся на продукцию Amway, продаваемую конечному потребителю в соответствии с Прайс-листом и Разделом 4.7 данных Правил.

РАЗДЕЛ 6: СОХРАНЕНИЕ ЛИНИИ СПОНСОРСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

6.1 ЗАЩИТА ЛИНИИ СПОНСОРСКОЙ ПОДДЕРЖКИ: Изменения в Линии спонсорской поддержки, в деловых отношениях между Независимыми Предпринимателями Амвэй (НПА) и передача права на Договор НПА – действия, которые подразумевают внесение изменений в Договор НПА и должны быть согласованы обеими сторонами – НПА и Amway – в письменном виде. В соответствии с этим НПА осознает и соглашается, что:

6.1.1 Письменное согласие со стороны Amway является обязательным для любого рода продажи, перевода, назначения, отчуждения, изменения Линии спонсорской поддержки или отказа от интересов в бизнесе Amway, сотрудничества между двумя бизнесами Amway или их слияния, а также разобщения или разделения бизнеса Amway, изме-

нения Линии спонсорской поддержки со стороны НПА. Каждое подобное изменение влечет за собой перезаключение Договора НПА или внесение в него поправок;

6.1.2 Линия спонсорской поддержки, зарегистрированная в Договоре НПА, не должна изменяться при продаже, переводе, назначении, отчуждении или передаче права на бизнес Amway;

6.1.3 По своему единоличному усмотрению Amway вправе отказать в продаже, переводе, назначении, отчуждении, изменении Линии спонсорской поддержки или в бизнесе Amway, а также в сотрудничестве или слиянии двух бизнесов Amway, разобщении или разделении бизнеса Amway вопреки любым Правилам и политикам Amway или другим условиям Договора НПА, описывающим положения, которым должен следовать каждый НПА при совершении действий подобного рода.

6.2 ИЗМЕНЕНИЕ СПОНСОРСКОЙ ЛИНИИ БЕЗ ГРУППЫ: никоим образом не ограничивая права и полномочия компании Amway в соответствии с Разделом 6.1 Правил Поведения, любой НПА (включая Платинового НПА) может запросить у Amway разрешение на смену Спонсора согласно следующей процедуре:

6.2.1 НПА, изъявивший желание сменить Спонсора, должен предоставить письменное заявление в адрес Amway, которое сопровождаются: (а) письменное согласие, подписанное всеми вышестоящими НПА в его Линии спонсорской поддержки, включая первого квалифицированного Платинового НПА, и (б) письменное согласие нового Спонсора и нового Платинового НПА. Amway имеет право также связаться с любым из Международных Спонсоров и получателей Вознаграждений за международное лидерство, которым предоставляется тридцать (30) дней для того, чтобы высказать свои замечания относительно предполагаемой смены Спонсора.

6.2.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

6.2.3 Amway имеет полное право разрешить или отказать НПА в просьбе о смене Спонсора. Если данная просьба удовлетво-

рется, Спонсор должен быть заменен, при этом НПА, изъявивший желание сменить Спонсора, утрачивает все спонсорские полномочия по отношению к нижестоящей линии своего бывшего Спонсора.

6.3 ИЗМЕНЕНИЕ СПОНСОРСКОЙ ЛИНИИ С ГРУППОЙ: Никоим образом не ограничивая права и полномочия компании Amway в соответствии с Разделом 6.1 Правил Поведения, НПА, не достигший квалификации Платинового НПА, или признанный Компанией как Лидер Группы, может обратиться в Amway с просьбой о смене своего Спонсора и сохранении некоторых или всех нижестоящих НПА в его Линии спонсорской поддержки (за исключением Платиновых НПА или же имеющих более высокую квалификацию), используя следующую процедуру:

6.3.1 НПА, изъявивший желание сменить Спонсора при сохранении своей нижестоящей структуры, должен предоставить письменное заявление в адрес Amway наряду с: (а) письменным согласием, подписанным всеми нижестоящими НПА, желающими сохранить в качестве Спонсора запрашивающего НПА; и (б) письменным согласием всех НПА в его вышестоящей линии, включая первого Платинового НПА и выше, вместе со всеми вышестоящими НПА, квалифицировавшимися на статус Изумрудных НПА или выше.

6.3.2 Если первый вышестоящий Платиновый НПА также имеет квалификацию Изумрудного, Платинового НПА или выше, то письменное согласие должно быть получено и от следующего вышестоящего Платинового НПА или выше.

6.3.3 Amway вправе уведомить об этих изменениях первого Бриллиантового НПА данной Ветви, которому предоставляется тридцать (30) дней для того, чтобы высказать свои замечания относительно предполагаемой смены Спонсора.

6.3.4 НПА, имеющий в настоящий момент статус Лидера Группы, не вправе требовать, чтобы часть или все нижестоящие НПА оставались в его нижестоящей линии после смены им Линии спонсорской поддержки. Он может обратиться с данной просьбой только в том случае, если с момента окончания пос-

леднего финансового года, в котором он являлся Лидером Группы, прошло более чем два (2) полных года.

6.4 ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ ПРИ НОВОМ СПОНСОРЕ: Если НПА расторгает или не продлевает срок действия своего Договора НПА, то данный НПА и ее/его супруг(а), если таковой/таковая имеется, не имеют права заключать новый Договор НПА с новым Спонсором, если с момента прекращения его деятельности не прошло установленное правилами определенное количество месяцев, в течение которых бывший НПА не осуществлял деятельности, описанной в Разделе 6.4.2 Правил Поведения ниже («Дисквалифицирующая Деятельность»).

6.4.1 Установленное правилами количество последующих месяцев, в течение которых НПА не должен вести Дисквалифицирующей Деятельности, равняется двадцати четырем (24), если в новой Линии спонсорской поддержки один из вышестоящих Спонсоров (вплоть до первого вышестоящего Платинового НПА включительно) также перерегистрировался в соответствии с положениями Раздела 6.4 и являлся одним из бывших вышестоящих Спонсоров или одним из бывших нижестоящих данного НПА (вплоть до первого вышестоящего или нижестоящего Платинового НПА включительно). Если в новой Линии спонсорской поддержки ни один из вышестоящих Спонсоров не входил в бывшую вышестоящую или нижестоящую линию данного НПА (вплоть до первого вышестоящего или нижестоящего Платинового НПА включительно), то установленное правилами количество последующих месяцев равняется шести (6).

6.4.1.1 Amway определяет дату начала необходимого периода исходя из даты получения письменного заявления от НПА на расторжение Договора НПА или исходя из даты истечения и/или непродления срока действия Договора НПА, который, в свою очередь, не может быть продлен, в зависимости от того, которая из данных дат является более ранней. Решение Amway по определению начальной даты является окончательным.

6.4.1.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

6.4.2 Согласно действиям, описанным в Разделе 6.4 Правил Поведения, любое из нижеперечисленных положений рассматривается как Дисквалифицирующая Деятельность:

- 6.4.2.1** Покупка любых товаров и услуг Amway напрямую от Amway;
- 6.4.2.2** Продажа или участие в любой из фаз продажи товаров и услуг Amway, купленных у Amway или предложенных к продаже на территории объединенных рынков Amway России и Казахстана или резидентам Российской Федерации или Республики Казахстан, включая как пример, но не ограничиваясь следующим: принятие заказа и оплаты, осуществление доставки, возврат продукции Amway для последующего выкупа в соответствии с Разделом 3.7.1 Правил Поведения, также известное как «Правило возврата продукции»;
- 6.4.2.3** Презентация или объяснение Плана Amway по продажам и маркетингу любому потенциальному Независимому Предпринимателю Амвэй;
- 6.4.2.4** Продление или попытки к продлению сроков действия Договора НПА, включая предоставление оплаты за продление или других документов о намерении продления в адрес Amway;
- 6.4.2.5** Посещение обучающих, мотивирующих мероприятий, организованных и проводимых любым НПА для потенциальных и зарегистрированных НПА, на территории Российской Федерации или других стран;
- 6.4.2.6** Посещение любых мероприятий, проводимых компанией Amway;
- 6.4.2.7** Принятие или получение любых Вознаграждений, признаний или знаков отличия, не включая Вознаграждения, полученные до конца срока истечения Договора НПА или до момента получения со стороны Amway уведомления о расторжении данного Договора НПА;
- 6.4.2.8** Участие в любого рода деятельности от лица другого НПА или по

его просьбе под своим или чужим именем;

- 6.4.2.9** Продвижение на рынок продукции, стимулирование сбыта или извлечение прибыли от продажи Материалов для поддержки бизнеса (МПБ) другим потенциальным или зарегистрированным НПА.

6.4.3 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

6.4.4 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

6.4.5 В соответствии с Разделом 6.4 Правил Поведения, следующие пункты не являются Дисквалифицирующей Деятельностью:

- 6.4.5.1** Предоставление письменного заявления на смену Спонсора;
- 6.4.5.2** Заполнение заявления для неформального или формального улаживания разногласий;
- 6.4.5.3** Направление запроса в адрес Amway относительно состояния дел бизнеса Amway (по истечении срока действия или расторжения Договора);
- 6.4.5.4** Ведение любого другого бизнеса Amway (если таковой имеется) в качестве НПА за пределами Российской Федерации и Республики Казахстан.

6.4.6 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

6.4.7 Если вследствие неправильно предоставленной информации Amway принимает Договор от бывшего НПА и впоследствии выясняет, что данный НПА или его/ее супруг(а) вели Дисквалифицирующую Деятельность, то в таком случае имеет место нарушение Договора НПА, и он будет расторгнут, если это разрешено законом. Если закон этого не допускает, то такой НПА будет считаться нарушителем положений Договора.

- 6.4.7.1** Если Amway узнает, что лицо, подавшее заявку на заключение Договора или уже заключившее Договор НПА, в прошлом являлось НПА, Компания вправе уведомить бывшего вышестоящего Платинового НПА, в Ветви которого находился данный НПА. Платиновому НПА дается тридцать (30) дней для

предоставления в адрес Amway письменного возражения. На основании данного возражения Amway может провести расследование и в одностороннем порядке отклонить право на заключение Договора или расторгнуть его по причине нарушения условий, сочтя возражения существенными.

- 6.4.7.2** Бывший Спонсор теряет право на оказание спонсорской поддержки своему бывшему нижестоящему НПА, имеющему в данный момент нового Спонсора, по прошествии двух (2) лет с момента принятия компанией Amway Договора НПА с новым Спонсором.

6.5 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

6.6 ПРОДАЖА ПРАВ НА БИЗНЕС AMWAY:

Продажа или переуступка прав или обязанностей в бизнесе Amway может быть разрешена только с письменного согласия компании Amway. НПА, продающий свой бизнес Amway, должен указать в письменной форме условия продажи, включая цену, а также предложить бизнес Amway для продажи лицам, которые имеют право на его приобретение в очередности, описанной в Разделах 6.6.1-6.6.5 Правил Поведения. Всем НПА, имеющим право на приобретение данного бизнеса, должна быть предоставлена возможность в приоритетном порядке заявить о намерении приобрести бизнес Amway. После того, как срок подачи предложений со стороны имеющего приоритет НПА истек, или предложение не было принято продающей стороной, возможность подать предложение переходит к следующему НПА согласно очередности.

6.6.1 Первый приоритет: Международный Спонсор продающего НПА (если имеется);

6.6.2 Второй приоритет: Спонсор-попечитель (если имеется) или Личный Спонсор продающего НПА;

6.6.3 Третий приоритет: НПА, которых лично спонсирует продающий НПА;

6.6.4 Четвертый приоритет: вышестоящие Платиновые НПА вплоть до следующего квалифицированного Бриллиантового НПА и нижестоящие Платиновые НПА вплоть до

следующего квалифицированного Бриллиантового НПА (если имеются);

6.6.5 Пятый приоритет: любой другой НПА, имеющий хорошую репутацию в Amway.

6.6.6 НПА может выкупить бизнес Amway другого НПА только, если он(а) не нарушает условий своего Договора НПА, а также располагает денежными средствами для покупки нового бизнеса Amway и, по мнению Amway:

6.6.6.1 Обладает достаточными экспертными знаниями о бизнесе и демонстрирует полное и точное понимание Плана Amway по продажам и маркетингу;

6.6.6.2 Имеет полное и точное понимание Правил и политик Amway и демонстрирует желание вести деятельность в соответствии со всеми положениями и условиями Договора НПА;

6.6.6.3 Обладает достаточными средствами для развития нового бизнеса Amway и имеет возможность предоставить необходимые тренинги и поддержку;

6.6.6.4 Обладает знаниями о существенных факторах рынка, которые могут повлиять на развитие нового бизнеса Amway;

6.6.6.5 В настоящий момент не вовлечен в разного рода споры или конфликты, которые могут повлиять на способность вести приобретаемый бизнес Amway;

6.6.6.6 Отвечает всем требованиям для заключения Договора НПА с Amway в соответствии с Разделом 3.3 Правил Поведения.

6.6.7 Предложение о покупке: НПА, имеющий возможность выкупить бизнес Amway, должен предоставить письменное предложение в адрес продающего НПА, где содержатся условия выкупа данного бизнеса Amway.

6.6.8 Принятие предложения продавцом: Продающий НПА обязуется в письменном виде в течение десяти (10) дней с момента получения предложения либо принять, либо отвергнуть его, при этом основываясь на своем единоличном решении.

- 6.6.8.1** Если продающий НПА принимает предложение, то он должен передать в адрес Amway оба документа – предложение о продаже и письменное согласие продавца – для их последующего рассмотрения.
- 6.6.8.2** Если продающий НПА отказывается от предложения и желает продолжить продажу своего бизнеса Amway, то в этом случае бизнес Amway должен быть предложен НПА в соответствии с очередностью, указанной в Разделах 6.6.1–6.6.5 Правил Поведения, начиная с того же уровня приоритетности, на котором находится НПА, чье предложение было отвергнуто со стороны продающего НПА или отказано со стороны Amway. Если продающий НПА желает изменить условия продажи бизнеса Amway, то он должен заново предоставить данную возможность последовательно всем НПА, имеющим право на приобретение бизнеса, в соответствии с Разделами 6.6.1–6.6.5 Правил Поведения.
- 6.6.8.3** В случае если несколько НПА, находящихся на одном уровне и имеющих право на приобретение бизнеса, изъявляют желание на покупку бизнеса Amway, то продающий НПА вправе, по своему собственному усмотрению, принять или отвергнуть любое из предложений.

6.6.9 **Согласие Amway:** Amway обязуется в письменном виде в течение пятнадцати (15) дней с момента получения от продающего НПА документации, состоящей из самого предложения и письменного согласия продавца, дать согласие либо отказать в предложенной продаже.

6.6.9.1 Если Amway дает согласие на продажу, то в этом случае Компания обязуется признать передачу прав покупающей стороне по Договору НПА по завершении продажи в том виде, в каком они указаны продающим НПА сразу после того, как компания Amway получит копии договора или другого доку-

мента, свидетельствующего об осуществлении данной продажи. Amway имеет право полностью полагаться на заверения продающего НПА о том, что покупающий НПА выполнил условия НПА.

6.6.9.2 Если Amway не дает согласия на продажу, то в этом случае Amway вправе не признать передачу прав покупающей стороне по Договору НПА несмотря на любые действия, предпринятые продающей и покупающей стороной с целью заключения продажи. Продающий НПА вправе снова продать бизнес Amway, действуя в соответствии с процедурой, оговоренной в Разделе 6.6 Правил Поведения.

6.6.10 **Передача прав и принятие ответственности:** Покупатель бизнеса Amway в соответствии с Разделом 6.6 Правил Поведения обязуется заключить письменное соглашение с Amway и продающим НПА на принятие ответственности по новому бизнесу. По условиям соглашения покупатель принимает на себя и выполняет все обязанности и обязательства бизнеса Amway, которые оговорены в Договоре НПА, заключенном с продающим НПА. Amway не даст своего согласия на продажу бизнеса Amway, если на то не имеется принятия всех обязательств бизнеса Amway со стороны покупателя.

6.6.11 **Накопительные Вознаграждения:** Ежемесячное Вознаграждение за достижения и ежегодные Вознаграждения, накопленные по договору НПА, который был продан, выплачиваются согласно Договору продажи, заключенному между продающим НПА и покупающим НПА, который гарантирует письменное согласие Amway на такого рода действия. Знаки отличия, которые прежде были присуждены продающему НПА, не переносятся автоматически в адрес покупающего НПА.

6.7 СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ НЕЗАВИСИМЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ АМВЭЙ (НПА): НПА не должны кооперироваться в любого рода партнерства и никоим образом

изменять свой бизнес Amway или объединять несколько бизнесов в деловые предприятия без предварительного письменного согласия компании Amway.

6.8 ПРАВИЛО ЕДИНОГО БИЗНЕСА AMWAY:

За исключением условий, описанных в Разделах 6.8.1-6.8.2 Правил Поведения, НПА может заключить и подписать только один Договор НПА на территории объединенных рынков Amway России и Казахстана (либо быть упомянутым в качестве супруга(и) или назначенного лица). НПА, участвующий в нескольких бизнесах Amway в соответствии с Разделом 6.8 Правил Поведения, может вести бизнес через юридическое лицо (соответствующая документация предоставляется Amway, и юридическое лицо становится стороной по Договору НПА), однако Amway продолжает рассматривать данные бизнесы Amway как отдельные друг от друга в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу, включая вручение знаков отличия и наград, а также выплаты Вознаграждений.

6.8.1 НПА может выкупить и начать вести еще один бизнес Amway, как это оговорено в Разделе 6.6 Правил Поведения;

6.8.2 НПА может стать временным управляющим другого бизнеса Amway в случае банкротства или смерти владельца данного бизнеса в соответствии с Разделом 4.17.1 и 10 Правил Поведения, при условии что это разрешено законом;

6.8.3 НПА может получить долю в бизнесе Amway в качестве наследства после смерти другого НПА в соответствии с Разделом 10 Правил Поведения.

6.9 НЕПРАВОМОЧНАЯ ПРОДАЖА ИЛИ ПЕРЕДАЧА ПРАВ:

Попытка продать, передать или другим способом уступить права и обязанности по Договору НПА без письменного разрешения компании Amway является нарушением Договора НПА в соответствии с положениями, условиями и процедурами, упомянутыми в Договоре НПА, включая Правила и политики Amway. (Смотрите Раздел 6.6 Правил Поведения.)

6.10 РАСТОРЖЕНИЕ БРАКА, РАЗДЕЛЕНИЕ ИЛИ ДРУГОГО РОДА РАЗДЕЛ: В случае когда бизнес Amway делится в результате расторже-

ния брака или разъединения партнерства, разделение должно осуществляться без оказания негативного влияния на размер доли и/или дохода в бизнесе Amway участников Линии спонсорской поддержки. Во время бракоразводного процесса или деления бизнеса ни одна из сторон, как вместе так и по отдельности, не вправе вести любой другой бизнес Amway без письменного разрешения Amway.

6.10.1 Расторжение брака: В случае развода супружеской пары только тот из супругов, кто подписал Договор НПА, признается компанией Amway как НПА, и соответственно только он/она получает Вознаграждения, знаки отличия и награды. Любые договоренности между разводящимися супругами в отношении получения доходов от бизнеса Amway одним из них должны быть урегулированы самими супругами. При отсутствии письменного согласия Amway между разведенными супругами недопустимы какие-либо иные договоренности по разделению доходов, наград или знаков отличия.

6.10.2 Ликвидация юридического лица, управляющего бизнесом Amway: При ликвидации юридического лица, управляющего бизнесом Amway, Договор НПА может быть передан без письменного разрешения Amway уполномоченному представителю юридического лица, который изначально подписывал данный Договор НПА; или же бизнес Amway может быть продан в соответствии с положениями Раздела 6.6 Правил Поведения. Неисполнение передачи прав по Договору НПА уполномоченному представителю или продажи бизнеса Amway в соответствии с Разделом 6.6 Правил Поведения приведет к отказу от бизнеса Amway в соответствии с Разделом 15 Правил Поведения.

6.11 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

РАЗДЕЛ 7: РАЗНОЕ

7.1 Продажа, продвижение или извлечение прибыли от продажи или продвижения Материалов для поддержки бизнеса (МПБ) другим НПА или потенциальным НПА допускается исключительно в соответствии с российской Политикой Материалов для поддержки бизнеса. Осуществление несанкционированной деятель-

ности, связанной с использованием, продажей, извлечением прибыли или продвижением МПБ, является нарушением условий Договора НПА.

7.1.1 Одобрение МПБ должно осуществляться в строгом соответствии с российской Политикой Материалов для поддержки бизнеса:

7.1.1.1 Встречи и мероприятия должны быть зарегистрированы и одобрены компанией Amway. При необходимости, может потребоваться регистрация или разрешение на проведение подобных встреч и мероприятий со стороны государственных органов согласно местному законодательству.

7.1.1.2 Документальные МПБ должны быть проверены и одобрены компанией Amway до начала их продвижения, продажи и распространения.

7.1.2 Использование МПБ не гарантирует успех в бизнесе Amway. Никто не вправе обещать или гарантировать, что при использовании специальных методов или подходов бизнес Amway станет более прибыльным или будет достигнут определенный уровень успеха. МПБ должны способствовать прибыльности и росту бизнеса Amway, а также предоставлять информацию о компании и продукции Amway, способах успешного построения бизнеса Amway, корректном продвижении продукции и поддержке других НПА. Расходы на МПБ должны соответствовать целям, поставленным для каждого бизнеса Amway, а также разумным ожиданиям прибыльности от бизнеса Amway. Каждый НПА должен сам определить количество времени и средств, которые он желает расходовать на МПБ.

7.2 ПОЛИТИКА ПО ВОЗВРАТУ/КОМПЕНСАЦИИ ЗА МПБ: НПА, уполномоченные Amway осуществлять продажу МПБ в строгом соответствии с российской Политикой Материалов для тренинга и обучения, должны в письменной форме проинформировать конечных покупателей об условиях возврата данных МПБ до начала их продажи. Условия Политики по возврату МПБ должны соответствовать российской Политике Материалов для поддержки бизнеса и иным действующим законам.

7.2.1 Гарантия качества Amway и правила возврата продукции Amway не распространяются на МПБ.

7.2.2 Политика по возврату МПБ в отношении конечного покупателя должна соответствовать следующим правилам:

а) **Документальные МПБ:** Полное возмещение стоимости предоставляется в течение 30 дней с момента получения НПА заказанных им материалов; компенсация на коммерчески выгодных условиях – в течение последующих 30 дней.

б) **Билет на мероприятие,** приобретенный лицом для личного пользования, подлежит возврату и возмещению в любое время до начала мероприятия в соответствии с условиями по возврату билетов, изложенными НПА-продавцом в момент покупки билета.

Компенсация за билет на уже проведенное мероприятие может быть предоставлена согласно условиям по возврату билетов, изложенным НПА-продавцом в момент покупки билета, только лицу, выкупившему билет для личного пользования, и лишь при условии, что данное лицо фактически посетило мероприятие, осталось им неудовлетворенным и обратилось к НПА-продавцу с требованием о возврате денежных средств в течение 30 дней после проведения мероприятия. Возврат включает любую плату за посещение или цену билета на такую встречу/мероприятие, включая, как минимум, часть стоимости встречи/мероприятия, связанную с допуском на встречу, не включая транспортные расходы, стоимость питания и размещения в гостинице.

в) **Программы подписки:** Покупатели, оформившие ранее подписку на получение МПБ, имеют право на получение компенсации за неиспользованные месяцы предоплаченной подписки.

Контроль за осуществлением возможности возврата и всех связанных с ним расходов несет НПА, уполномоченный Amway осуществлять продажу МПБ.

7.3 ОГРАНИЧЕНИЕ НА ПРОИЗВЕДЕНИЕ АУДИО- И ВИДЕОЗАПИСЕЙ: НПА вправе осуществлять аудио- и видеозаписи презентаций, представленных сотрудниками Amway, исклю-

чительно для личного пользования. Записи, сделанные с целью их распространения среди других лиц, должны быть проверены и одобрены компанией Amway.

7.3.1 Аудио- и видеозаписи выступлений лиц, не являющихся сотрудниками Amway на мероприятиях компании: НПА вправе осуществлять аудио- и видеозаписи презентаций, представленных лицами, не являющимися сотрудниками Amway, на мероприятиях, организованных Amway, только для личного пользования, если иное не оговорено Amway. Копирование таких материалов строго запрещено.

7.3.2 Аудио- и видеозаписи выступлений на мероприятиях, организованных НПА: Аудио- и видеозаписи презентаций, представленных на мероприятиях, организованных НПА, с целью копирования таких записей для их дальнейшего распространения требуют проверки и одобрения со стороны Amway.

7.4 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ по продаже, продвижению или производству МПБ со стороны НПА, уполномоченного Amway, является нарушением условий Договора НПА.

7.5 НОВЫЕ НПА:

7.5.1 НПА не имеют права покупать МПБ, в том числе билеты на все встречи и мероприятия по бизнесу Amway, на сумму более 3 200 руб. в течение первых трех (3) месяцев участия НПА в бизнесе Amway; и

7.5.2 НПА не имеют права участвовать в программах подписки на МПБ в течение первых трех (3) месяцев после их вступления в бизнес Amway.

РАЗДЕЛ 8: ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПЛАНА АМВАЙ ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ

8.1 ПРИГЛАШЕНИЕ И ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПЛАНА АМВАЙ ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ: Нарушением Договора НПА является неправильная интерпретация Плана Amway по продажам и маркетингу и предоставление ложной информации о Возможностях бизнеса Amway потенциальному НПА, а также искажение сути и целей мероприятий Amway, во время которых проводится пре-

зентация Плана Amway по продажам и маркетингу. Таким образом, НПА не должен:

8.1.1 Производить впечатление, что презентация Возможностей бизнеса Amway связана с трудоустройством;

8.1.2 Подразумевать, что приглашение на презентацию представляет собой приглашение на неофициальную встречу;

8.1.3 Представлять встречу как исследование рынка;

8.1.4 Рекламирывать мероприятие как «семинар по вопросам налогообложения»;

8.1.5 Рекламирывать Возможности бизнеса Amway как деловое взаимоотношение с физическим лицом, компанией или организацией, отличной от компании Amway;

8.1.6 Прямо или косвенно говорить о том, что продукция или услуги Amway являются только одной из серий продукции или услуг, распространяемых посредством или в рамках посреднической деятельности физического лица, компании или организации, отличной от компании Amway;

8.1.7 Прямо или косвенно говорить о том, что бизнес Amway, НПА, продукция или услуги Amway являются частью какого-либо другого бизнеса, отличного от бизнеса Amway, обозначенного в Договоре НПА, включая Правила и политики Amway, а также другую официальную литературу Amway;

8.1.8 Предоставлять неточную информацию об истинном характере презентаций, а также не упоминать о том, что данная презентация посвящается Плану Amway по продажам и маркетингу и Возможностям бизнеса Amway;

8.1.9 Неправильно истолковывать Возможности бизнеса Amway и взаимоотношения между НПА и Amway или упускать любую информацию, которая необходима для правильного восприятия Возможностей бизнеса Amway, товаров и услуг Amway потенциальным НПА;

8.1.10 Утверждать или подразумевать, что в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу дано исключительное право на деятельность только на определенной территории;

8.1.11 Утверждать, что Возможности бизнеса Amway являются возможностью пассивного вложения капитала, льготной возможностью или возможностью получения ежегодного фиксированного дохода или же вложением инвестиций любого типа;

8.1.12 Убеждать в необходимости покупки других товаров или услуг Amway помимо Двухуровневого Стартового набора Amway;

8.1.13 Утверждать, намеренно внушать или создавать впечатление, что в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу можно получать доход иным способом, нежели путем продажи продукции или услуг Amway конечному потребителю и спонсирования других НПА.

8.2 ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА НПА С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ: Нарушением условий Договора НПА считается неправильное представление или сокрытие информации для потенциального НПА или клиента о характере деятельности НПА. Таким образом, во время первой встречи с потенциальными НПА или клиентом, НПА обязан:

8.2.1 Назвать свои имя и фамилию;

8.2.2 Представить себя как Независимого Предпринимателя Амвэй (НПА);

8.2.3 Представить должным образом компанию Amway и деловые взаимоотношения между НПА и Amway;

8.2.4 Рассказать о целях встречи (продажа продукции или услуг Amway), а также познакомить собеседника с принципами бизнеса Amway;

8.2.5 Достоверно и честно ответить на любые вопросы потенциальных НПА или клиентов о Возможностях бизнеса Amway, товарах и услугах Amway, взаимоотношениях НПА и Amway.

8.3 ИСКАЖЕНИЕ ФАКТОВ: НПА не должен утверждать или делать какие-либо заявления о бизнесе Amway или Возможностях бизнеса Amway, которые в определенном контексте и обстоятельствах являются неверными, неточными и неправильными, что в свою очередь означает нарушение Договора НПА, включая, но не ограничиваясь:

8.3.1 Умышленно раскрывать любые финансовые сведения Amway за исключением средней прибыли, заработков и цифр, характеризующих продажи, которые время от времени публикуются самой компанией Amway;

8.3.2 Использовать материалы или публикации, отличные от официальной литературы Amway, «Пособия по бизнесу Amway» или МПБ, утвержденных для использования на территории объединенных рынков Amway России и Казахстана;

8.3.3 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ;

8.3.4 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ;

8.3.5 Делать заявления о суммах заработков или вознаграждений, которые: (а) основаны на чем-то другом нежели на личном опыте НПА или официальной литературе Amway; (б) не достоверны и не точны; (в) противоречат информации, опубликованной Amway или содержащейся в официальной литературе Amway; (г) предоставляют неверные сведения о затратах, связанных с ведением бизнеса или (д) дают неправильное представление о затраченных усилиях и времени, необходимых для достижения подобных заработков;

8.3.6 Приводить примеры достижения успеха, такие как путешествия, приобретение автомобиля, квартиры, пожертвования на благотворительные цели, и при этом представлять эти материальные блага как результат ведения бизнеса, не имеющего отношения к бизнесу Amway;

8.3.7 Утверждать или подразумевать, что Amway – компания оптовой продажи, в которой НПА могут приобретать продукцию только лишь для личного пользования по специальным ценам НПА;

8.3.8 Утверждать или подразумевать, что компания Amway выплачивает вознаграждения за что-то иное, но не за продвижение и продажу продукции и услуг Amway;

8.3.9 Утверждать, что налоговые льготы - основная причина, чтобы стать Независимым Предпринимателем Амвэй;

8.3.10 Заявлять или подразумевать, что бизнес Amway является возможностью быстро разбогатеть и достичь успеха при минимальных затратах усилий и времени или вообще при отсутствии каких-либо усилий и затрат времени;

8.3.11 Заявлять, что Возможности бизнеса Amway строятся не на розничных продажах товаров и услуг Amway и не на установлении круга потенциальных НПА, их обучении и поддержке;

8.3.12 Во время собраний и встреч не обеспечивать потенциальных НПА официальной литературой Amway.

8.4 ОТСУТСТВИЕ МОНОПОЛИИ НА ОПРЕДЕЛЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ: НПА не должен заявлять, что в рамках Возможностей бизнеса Amway дано исключительное право на деятельность только на определенной территории. Подобные заявления являются нарушением Договора НПА.

8.5 ОТСУТСТВИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ОТНОШЕНИИ ПОКУПОК: НПА не должен заявлять о необходимости покупки других товаров или услуг Amway помимо Двухуровневого Стартового набора Amway. Подобные заявления являются нарушением Договора НПА.

РАЗДЕЛ 9: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМЕНИ, ТОРГОВЫХ МАРОК И АВТОРСКИХ ПРАВ AMWAY

9.1 НЕЗАКОННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И ПРИСВОЕНИЕ: НПА не может незаконно использовать или присваивать торговые марки или другую интеллектуальную собственность и запатентованную информацию Amway. Использование любых торговых марок, а также другой интеллектуальной собственности или запатентованной информации, принадле-

жащей или лицензированной Amway, без предварительного письменного согласия Amway, считается нарушением условий Договора НПА за исключением, если это делается в соответствии с установленными положениями, условиями и процедурами, обозначенными в Договоре НПА, включая Правила и политики Amway.

9.1.1 Каждый НПА осознает и согласен с тем, что Amway является сублицензиатом определенных товарных знаков, включая логотипы, знаки обслуживания и другую интеллектуальную и производственную собственность, куда входят имя AMWAY, различные товарные знаки, фирменные названия и знаки обслуживания, используемые при продвижении товаров или услуг Amway и на различных видах этикеток.

9.1.2 НПА не вправе использовать интеллектуальную собственность Amway при ведении своего бизнеса Amway или какого-либо другого бизнеса (включая, но не ограничиваясь нанесением запатентованной информации на транспорт, размещением названия Amway на фасаде офиса, в телефонных справочниках или на канцелярских принадлежностях) и/или имя AMWAY, торговые знаки, знаки обслуживания для других товаров. Интеллектуальная собственность, принадлежащая или лицензированная компанией Amway, должна использоваться только с письменного разрешения Amway при соблюдении соответствующих условий. По своему одностороннему усмотрению Amway оставляет за собой право отменить согласие на использование данной информации.

9.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

9.3 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

9.4 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

9.5 ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ: Основываясь на том, что НПА действует в полном соответствии с Правилами и политиками Amway, а также со всеми пунктами Договора НПА, НПА имеет право использовать само имя AMWAY (но не логотип AMWAY™ или другие товарные знаки, фир-

менные названия или знаки услуг Amway) на визитных карточках, если компанией Amway не дано каких-либо других указаний по этому поводу, при условии что название используется одним из следующих способов без отступлений от приведенного образца:

(имя, фамилия)		(имя, фамилия)
Независимый Предприниматель Амвэй	или	Независимый Предприниматель по продаже продукции/услуг Amway

9.6 РЕКЛАМНАЯ ЛИТЕРАТУРА, КАНЦЕЛЯРСКИЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ, ЗНАКИ ОТЛИЧИЯ И Т. Д.: НПА не имеет права изготавливать или получать из какого-либо другого источника, кроме компании Amway, любые товары или изделия, на которых нанесены название или логотип AMWAY, любые торговые марки, фирменные названия и знаки обслуживания, которые принадлежат или лицензированы компанией Amway.

9.7 РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ СО СТОРОНЫ НПА: НПА, желающие провести рекламную кампанию, должны передать в письменной форме в адрес Amway запрос на одобрение своего намерения вместе с копией предлагаемого вида рекламы. Одобрение со стороны Amway действительно в течение одного (1) года, за исключением случаев, когда оно не аннулируется компанией Amway ранее. За исключениями, предусмотренными Разделом 4.3 Правил Поведения, НПА запрещается рекламировать продукцию и услуги Amway с целью привлечения клиентов при помощи средств массовой информации, включая телевидение, радио, факсимильные сообщения, коммуникационные компьютерные сети, включая Интернет, а также при помощи национальных и международных рекламных агентств, или использовать другие формы рекламы, при которых отсутствует личный контакт с потенциальными клиентами.

9.8 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

9.9 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

РАЗДЕЛ 10: СМЕРТЬ И ПЕРЕДАЧА ПО НАСЛЕДСТВУ ПРАВ НА БИЗНЕС AMWAY

10.1 СМЕРТЬ И ПЕРЕДАЧА ПО НАСЛЕДСТВУ:

В случае смерти НПА его/ее доля в бизнесе Amway может быть передана любому из его/ее родственников или другому назначенному лицу, рассматриваемому Amway как имеющему право на расторжение Договора НПА в случае предоставления письменного уведомления в соответствии с требованиями гражданского законодательства Российской Федерации или Республики Казахстана. В случае смерти НПА, если Договор НПА не был передан и принят на себя другой стороной, как указано в Разделе 6.6 Правил Поведения, бизнес Amway ликвидируется в соответствии с Разделом 15 Правил Поведения, и тем самым Договор НПА прекращает свое действие.

10.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

РАЗДЕЛ 11: НАРУШЕНИЕ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА; ПРОЦЕДУРЫ, САНКЦИИ

11.1 ПРОЦЕДУРЫ:

11.1.1 Расследование: В случае если Amway становится известно, что нарушение Договора НПА произошло, произойдет или к этому имеются предпосылки, то Amway вправе провести расследование деятельности НПА. Amway может начать данное расследование по своей собственной инициативе или по запросу другого НПА, который подал письменную жалобу в адрес Amway в соответствии с Разделом 7.1.2 Правил Поведения.

11.1.2 Жалобы со стороны НПА: Если какому-либо НПА становится известно о нарушении другим НПА условий Договора НПА путем несоблюдения Правил и политик Amway или о действиях, способствующих данным нарушениям, первый НПА должен уведомить Amway в письменной форме о подозреваемом нарушении и всех фактах, связанных с этим. Копия данного уведомления должна быть предоставлена в адрес вышестоящего Платинового НПА самим НПА или компанией Amway.

11.1.2.1 По получении письменной жалобы Amway должна уведомить соответствующего НПА, на которого была подана жалоба, и потребо-

вать немедленно ответить на данные обвинения.

11.1.2.2 Если жалоба и ответ не содержат достаточных фактов для принятия решения, Amway может потребовать предоставления дополнительной информации у любой из сторон.

11.1.2.3 Получив полную информацию по предъявленным фактам и обстоятельствам, относящимся к поступившей жалобе, компания Amway принимает решение о том, имело ли место нарушение Правил и политик Amway или Договора НПА, после чего вправе предпринять определенные действия в соответствии с Разделом 12 Правил Поведения.

11.1.3 Уведомление о решении.

11.1.3.1 Amway направляет письмо-уведомление в адрес НПА-нарушителя и его первого вышестоящего Платинового НПА. В письме перечисляются конкретные жалобы, подчеркиваются исправительные действия, которые необходимо предпринять и, если необходимо, устанавливается срок для исправления сложившейся ситуации.

11.1.3.2 Любое уведомление должно:

11.1.3.2.1 Направляться адресату заказным письмом или по электронной почте по адресу, указанному НПА при регистрации. Неспособность данного НПА получить письмо-уведомление не означает задержку в принятии действий со стороны Amway;

11.1.3.2.2 Содержать в себе ссылки на Раздел(ы) Правил Поведения НПА или пункты Договора НПА, которые были нарушены (если применимо);

11.1.3.2.3 Содержать дату вступления в силу любых из указанных действий;

11.1.3.2.4 Проинформировать НПА о возможности использования права подачи апелляции в Апелляционный комитет.

11.1.4 Апелляционный комитет: НПА, не согласившийся с решением, принятым Amway, как это обозначено в Разделе 16 Правил Поведения, имеет право подать апелляцию относительно данного решения. Компания Amway должна принять данную апелляцию и созвать Апелляционный комитет для пересмотра первоначального решения. Апелляционный комитет учреждается для пересмотра решения и обязуется действовать, опираясь на положения Раздела 16 Правил Поведения.

11.1.5 Отказ от претензий: НПА отказывается от любых претензий в адрес Amway, вызванных любыми действиями, предприняемыми Amway по Договору НПА и/или в соответствии с Разделом 7 Правил Поведения. НПА, отстраненный от деятельности, спонсирования или подвергшийся другим наказаниям, являющимся следствием нарушений Правил Поведения Amway или условий Договора НПА, не должен предъявлять претензий в адрес Amway в связи с расторжением Договора НПА или лишением его права спонсорства.

РАЗДЕЛ 12: САНКЦИИ

12.1 НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРА: В случае нарушения Договора НПА Независимым Предпринимателем Amway вправе по своему одностороннему решению предпринять одно или несколько действий, указанных ниже, в целях исправления нарушения, компенсации любого ущерба, исходящего из нарушения условий, или же вправе расторгнуть Договор НПА:

12.1.1 В одностороннем порядке отказаться от выполнения своих обязательств по Договору НПА, предоставив в адрес НПА, указанный в Договоре, письменное уведомление о расторжении данного Договора НПА, расторгая таким образом данный Договор;

12.1.2 Потребовать от НПА пройти обучение, организованное Amway, для того чтобы убедиться, что НПА имеет представление о своих обязательствах по Договору НПА;

12.1.3 Потребовать, чтобы нижестоящие НПА прошли обучение и/или проверки в соответствии с Разделом 16 Правил Поведения;

12.1.4 Временно прекратить такие права НПА по Договору, как возможность спонсирования других НПА, покупки и продажи товаров и услуг Amway или ведения любой деятельности, связанной с бизнесом Amway;

12.1.5 Лишить НПА статуса Спонсора по отношению к нижестоящей линии и/или ограничить права НПА на спонсорство в будущем;

12.1.6 Потребовать возврата в Amway выплаченного Вознаграждения;

12.1.7 Лишить НПА любых квалификаций и потребовать возврата любых знаков отличия, свидетельствующих о той или иной квалификации (например, значки, сертификаты и т. д.);

12.1.8 Потребовать письменного признания нарушения (нарушений) и принятия обязательств о не нарушении Договора НПА в дальнейшем;

12.1.9 Прибегнуть к другим мерам, помимо расторжения Договора НПА, разрешенным и применимым в данном случае законом, и соответствующим по усмотрению Amway исправлению конкретных нарушений;

12.1.10 Прибегнуть к любым законным мерам: зарегистрировать гражданскую жалобу или обвинение в совершении преступления, сообщить о нарушениях властям, предпринять другие действия подобного рода или назначить другие исправительные процедуры, разрешенные законом.

12.2 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ.

12.3 ОТСУТСТВИЕ ОТКАЗА: Если Amway не предпринимает каких-либо действий после поступления сведений о нарушении, это не означает отказ от права Amway на предъявление претензий относительно такого нарушения в будущем. Осуществление Независимым Предпринимателем исправительных процедур по Договору НПА не означает отзыв любых других прав или исправительных мер, на которые указывает закон.

12.4 ВРЕМЕННОЕ ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ:

В случае любого нарушения Независимым Предпринимателем Договора Amway имеет право временно приостановить действие некоторых или всех привилегий НПА по Договору НПА, включая:

12.4.1 Выплату Вознаграждений НПА высшего ранга до вынесения окончательного решения;

12.4.2 Спонсорскую деятельность (оказание спонсорской поддержки, подписание новых НПА, обучение, домашние презентации и т. д.);

12.4.3 Приглашения на организованные Компанией семинары, поездки и мероприятия;

12.4.4 Назначить специальные семинары по дополнительному обучению, которые проводятся за счет нарушившего Договор НПА;

12.4.5 Потребовать, чтобы НПА предоставили в адрес Amway записи организованных ими презентаций Плана Amway по продажам и маркетингу;

12.4.6 Разослать по почте «Этический бюллетень» в адрес нижестоящей линии Платинового НПА и всем Платиновым НПА в Изумрудной или Бриллиантовой организации.

12.5 ПРЕДСТАВИТЕЛИ НПА: В случае временного приостановления Amway вправе посредством письменного уведомления назначить одного представителя из НПА вести бизнес нарушившего порядки НПА. Такие назначения действительны до тех пор, пока Amway не удостоверится в том, что обстоятельства, приведшие к приостановлению деятельности, были адекватно изучены.

12.6 ДЕЙСТВИЯ ПО РАСТОРЖЕНИЮ: В случае расторжения по какой-либо причине Договора НПА Независимый Предприниматель Амвэй должен:

12.6.1 По требованию компании Amway вернуть все товары и услуги Amway, которые-

ми он(а) располагает, в соответствии с Правилом возврата продукции Раздела 3.7.1 Правил Поведения;

12.6.2 Прекратить использование товарных знаков, фирменных названий, эмблем, логотипов и другой интеллектуальной собственности Amway;

12.6.3 Прекратить представляться в качестве НПА;

12.6.4 Прекратить любого рода деятельность в качестве НПА в соответствии с Разделом 6.4.2 Правил Поведения, но не ограничиваясь им.

РАЗДЕЛ 13: НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ

РАЗДЕЛ 14: НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ

РАЗДЕЛ 15: ОТЧУЖДЕНИЕ И ПЕРЕДАЧА БИЗНЕСА АМВАЙ ПО ДОГОВОРУ НПА, КОТОРЫЙ БЫЛ ПРЕКРАЩЕН, ЛИШЕН ПРАВА СПОНСОРСТВА ИЛИ СРОК ДЕЙСТВИЯ КОТОРОГО НЕ БЫЛ ПРОДЛЕН

15.1 РАСТОРЖЕНИЕ: Если компания Amway пришла к выводу о необходимости расторжения или непродления Договора НПА, лицо, подписавшее Договор НПА, больше не имеет прав по данному Договору НПА. При этом Amway имеет право по своему исключительному усмотрению передать данный бизнес другому НПА или третьему лицу, либо изъять данный бизнес из Линии спонсорской поддержки. При осуществлении своего исключительного права отчуждения/передачи компания Amway может воспользоваться одним из следующих способов:

15.1.1 Продажа/передача бизнеса Amway. Если компания Amway приняла решение о продаже/передаче бизнеса Amway, необходимо руководствоваться следующими положениями:

15.1.1.1 Бизнес Amway должен быть выставлен на продажу/передачу другому НПА, соблюдая порядок очередности, указанный в Разделе 6.6 Правил Поведения.

15.1.1.2 Условия продажи/передачи должны быть оговорены в письменном

соглашении, заключенном между Amway и покупателем.

15.1.1.3 Бизнес Amway должен сохранить свою текущую структуру в пределах данной Линии спонсорской поддержки и стать вторым бизнесом для покупателя.

15.1.1.4 Все средства, вырученные от продажи, должны быть перечислены в фонд вознаграждений или фонд стимулирования продаж с целью их дальнейшего распределения по решению компании Amway.

15.1.2 Ликвидация бизнеса Amway. Если компания Amway примет соответствующее решение, бизнес Amway перейдет к бизнесу Спонсора высшего ранга в пределах Линии спонсорской поддержки. Таким образом, Спонсор бывшего НПА примет на себя функции Спонсора всех НПА, которых раньше спонсировал бывший НПА на личном или международном уровне.

15.2 ОТСУТСТВИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ ДЛЯ АМВАЙ: Однако Amway никоим образом не ограничивается вышеперечисленными методами отчуждения бизнеса Amway и может предпринимать любые меры относительно способов и/или времени отчуждения.

РАЗДЕЛ 16: АПЕЛЛЯЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

16.1 ПРОЦЕДУРА ПРИЕМА ЗАЯВЛЕНИЯ О ПЕРЕСМОТРЕ РЕШЕНИЯ В АПЕЛЛЯЦИОННЫЙ КОМИТЕТ: Заявление о пересмотре решения Amway должно быть направлено в Апелляционный комитет в письменной форме наряду с любыми документами, подтверждающими данное заявление. Заявление должно быть подано в течение срока, оговоренного в письме-уведомлении, и направлено по адресу: Amway Corporation, 7575 East Fulton Road, Ada, Michigan 49355 USA, вниманию Администратора Международного Апелляционного комитета (attention of Administrator of the International Review Panel или по электронной почте: appeal.administrator@amway.com), копия письма должна быть также направлена в ООО «Амвэй». Если заявление было подано по истечении указанного срока подачи документов, оно будет отклонено, и НПА будет уведомлен

об отказе в приеме его заявления. Amway вправе потребовать в качестве условия принятия заявления в Апелляционный комитет подписанный НПА документ, отзывающий претензии и освобождающий Amway от всех требований и/или подтверждающий согласие НПА следовать решению Апелляционного комитета.

16.2 СОСТАВ КОМИТЕТА: Апелляционный комитет состоит из уполномоченных сотрудников Amway, которых Компания назначает в одностороннем порядке.

16.3 ОТКАЗ В ПЕРЕСМОТРЕ РЕШЕНИЯ СО СТОРОНЫ АПЕЛЛЯЦИОННОГО КОМИТЕТА: Предоставление возможности пересмотра решения Апелляционным комитетом может быть отклонено компанией Amway, если по усмотрению Amway заседание данного комитета не является необходимым или не будет способствовать оказанию какой-либо помощи в разрешении данного дела при существующих обстоятельствах. Обычно, не ограничивая решение компании Amway, заседание Апелляционного комитета необходимо только для рассмотрения решения по расторжению Договора НПА, приостановлению действия Договора НПА или лишению спонсорства того или иного НПА по факту его нарушения Договора НПА или решения Amway по непродуктивности срока действия Договора НПА.

16.4 ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВ ДО МОМЕНТА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ: Если НПА воспользовался своим правом подачи апелляции в Апелляционный комитет, исполнение решения, принятого первоначально компанией Amway, может быть отсрочено до его пересмотра и принятия окончательного решения Апелляционным комитетом. В момент ожидания окончательного решения Апелляционного комитета:

16.4.1 НПА запрещается заниматься какой-либо деятельностью, связанной с Amway;

16.4.2 НПА не имеет права представлять себя в качестве НПА;

16.4.3 Выплата любых Вознаграждений или других денежных средств по Договору НПА удерживается Компанией на условном депонировании;

16.4.4 Поскольку месячная Величина Оборота (ВО) начисляется в целях определения квалификации для Изумрудного, Бриллиантового НПА, выплаты единовременных премий или Вознаграждений Бриллиантовым НПА-основателям, любых наград, или для составления списков участников ежегодного семинара для лидеров, то этот процесс приостанавливается до окончательного принятия решения Апелляционным комитетом. Компания Amway по собственному усмотрению может приостанавливать официальное признание в качестве Серебряного, Золотого, Платинового НПА или НПА, имеющего квалификацию более высокого ранга;

16.4.5 НПА не может принимать участие в семинарах Бриллиантовых НПА, НПА-основателей бизнеса, которые проводятся в течение этого периода, даже в том случае если до начала периода приостановления действия Договора он выполнил квалификацию для участия в этих семинарах;

16.4.6 Если Апелляционный комитет принял решение в пользу НПА, компания Amway обязана полностью восстановить все права и привилегии и выплатить остаток Вознаграждений, выплата которых была ранее приостановлена. Все (административные) расходы, понесенные компанией Amway во время рассмотрения дела, должны быть рассчитаны и удержаны из суммы Вознаграждений, находящихся на условном депонировании;

16.4.7 Если Апелляционный комитет принимает другое решение, компания Amway должна принять решение относительно Вознаграждения, находящегося на условном депонировании.

16.5 НАЧАЛО СУДЕБНОГО ПРОЦЕССА: Если НПА инициирует или возбуждает судебное разбирательство через государственные органы до начала слушания вопроса Апелляционным комитетом, то заседание последнего должно быть отменено и возможность на пересмотр отозвана со стороны Amway.

16.6 ПРОЦЕДУРА ПЕРЕСМОТРА РЕШЕНИЙ АПЕЛЛЯЦИОННЫМ КОМИТЕТОМ:

16.6.1 По требованию Апелляционного комитета стороны должны представить дополнительные сведения и аргументы. Апелляционный комитет высказывает свое мнение о весомости и значимости представленной информации. Строгого соответствия представленных сведений юридическим нормам не требуется.

16.6.2 Каждой стороне будет предоставлена возможность изучения документов, представленных на рассмотрение другой стороной.

16.7 ПРИНЯТИЕ ОКОНЧАТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ АПЕЛЛЯЦИОННЫМ КОМИТЕТОМ:

16.7.1 Решение Апелляционного комитета доводится до сведения всех сторон.

16.7.2 Апелляционный комитет может утвердить, отменить или изменить решение, принятое компанией Amway.

16.7.3 Если заключение Апелляционного комитета предусматривает расторжение Договора НПА, такое расторжение должно быть подтверждено Amway с уведомлением о том, что:

16.7.3.1 Расторжение компанией Amway Договора НПА вступает в силу с момента, о котором компания Amway ранее уведомила НПА;

16.7.3.2 Договор НПА будет расторгнут по решению Апелляционного комитета. Датой вступления в силу такого расторжения Договора будет считаться дата уведомления.

16.7.4 Если Апелляционный комитет принял решение о мерах, отличных от расторжения Договора:

16.7.4.1 Уведомление о мерах, отличных от расторжения Договора, должно быть направлено заказным письмом непосредственно НПА, виновному в нарушении, с указанием срока исполнения решения или даты, с которой такие действия вступают в силу;

16.7.4.2 Компания Amway должна предпринять все необходимые меры

для исполнения решения, принятого Апелляционным комитетом.

16.7.5 Если Апелляционный комитет отменяет решение Amway, Amway обязуется изменить свое решение в соответствии с решением Апелляционного комитета, при этом уполномоченные представители Amway обязуются привести данное решение в исполнение, одновременно обеспечивая его соответствие законам Российской Федерации.

16.7.6 Решение Апелляционного комитета не подразумевает возникновения каких-либо обязательств со стороны компании Amway относительно выплаты любых компенсаций НПА за потерю прибылей или нанесение ущерба репутации.

Политика по использованию социальных медиа

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1 Политика по использованию социальных медиа (далее по тексту – Политика) дополняет Правила Поведения Amway (далее по тексту – Правила), являющиеся неотъемлемой частью Договора НПА. В Политике используются термины и определения, значения которых даны в Словаре терминов Правил Поведения.

1.2 «Социальные медиа» представляют собой он-лайн ресурсы, которые используются различными лицами для обмена материалами, информацией, профайлами, мнениями, взглядами, опытом, впечатлениями, новостями из средств массовой информации, способствуя общению и взаимодействию онлайн между различными группами людей. Эти ресурсы включают в себя блоги, форумы, виртуальные игры, доски объявлений, видеоресурсы, викиресурсы, социальные сети и интернет-сообщества.

1.3 Все больше НПА используют для связи и общения такие социальные сети, как FACEBOOK™, MIXI™, TWITTER™, MY SPACE™, LIVEJOURNAL™, YOUTUBE™, BLOGGERS™, JAIKU™, ORKUT™, LINKEDIN™, MYSPACE™, VKONTAKTE™, ODNOKLASSNIKI.RU™, LAST.FM™, XING™, BEBO™, МОЙ КРУГ™, МОЙ МИР@MAIL.RU™, В КРУГУ ДРУЗЕЙ™, CONNECT™ и другие. Amway разработала настоящую Политику, чтобы помочь НПА получить максимальную пользу от использования социальных сетей, не нарушая Правил Поведения Amway.

1.4 Настоящая Политика дополняет текущие Правила и предназначена для контроля за их соблюдением при использовании НПА социальных медиа. Положения настоящей Политики соответствуют принципам ведения бизнеса прямых продаж.

2. ПРОЗРАЧНОСТЬ, ОТКРЫТОСТЬ И ЧЕСТНОСТЬ

2.1 НПА должны быть всегда правдивыми и корректными. Те НПА, которые делают ложные

заявления или распространяют информацию, вводящую в заблуждение или несоответствующую действительности, не только нечестны с окружающими, но и совершают действия, которые могут быть признаны противозаконными, что может негативно отразиться на репутации самого НПА, репутации Amway и поставить под угрозу бизнес Amway. Если быть открытым, честным и прямолинейным – будет гораздо проще привлечь к себе внимание и заинтересовать окружающих. Достоверная информация в социальных медиа поможет другим пользователям понять цель Вашего присутствия как НПА в социальных медиа. При обсуждении бизнеса Amway необходимо представляться собеседнику, что Вы являетесь НПА, в самом начале разговора.

3. УМЕСТНОСТЬ, ДОСТОВЕРНОСТЬ, УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ

3.1 В случае, если НПА рассказывает о себе в социальных медиа, это должно быть сделано в интересной и правдивой манере. Необходимо помнить о положительных аспектах, которые можно представить своим родным и близким, друзьям и другим пользователям социальных медиа, кто будет читать или слушать то, что будет размещено Вами в сети. Сообщения и послания в социальных медиа должны соответствовать потребностям аудитории общения – необходимо писать и говорить о том, что будет находить отклик.

3.2 Эффективность диалога должна повышаться. Демонстрируя свою компетенцию и профессионализм необходимо делать это ненавязчиво и тактично. Исследования показывают, что собеседник теряет интерес, когда встречается с обманом и заведомо ложной информацией.

Можно демонстрировать свои ценности, делаясь знаниями. Можно предложить простой, правильный и продуманный совет. Давая конструктивный совет, есть шанс завоевать авторитет и доверие пользователей социальных медиа.

4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ И ЗНАКОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ

4.1 Использование товарных знаков и знаков обслуживания Amway, товарных знаков и знаков обслуживания продукции Amway (*далее по тексту – товары знаки Amway*), изображений продукции в социальных медиа допускается исключительно на основании предварительного письменного согласия Amway.

5. НАЗВАНИЕ СТРАНИЦЫ И ПРОФАЙЛ НПА

5.1 Использование товарных знаков Amway в названии страницы или профайла НПА запрещено. Рекомендуется использовать для названия страницы или профайла полное имя и фамилию НПА. Пользователям социальных медиа легче запомнить имя и фамилию НПА, чем какой-нибудь придуманный псевдоним.

Приемлемое название:

«Центр Красоты Марии Кориной».

Неприемлемые названия:

«Центр красоты AMWAY® Марии Кориной»

Центр красоты SATINIQUE® Марии Кориной»

(использование товарного знака Amway запрещено).

6. НЕДОПУСТИМОСТЬ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТЕЙ AMWAY

6.1 Не допускается использование социальных медиа для активного поиска потенциальных партнеров, поскольку такие действия могут оттолкнуть людей, что может негативно отразиться на репутации самого НПА, других НПА и репутации Amway.

6.2 Рассказывать друзьям и (или) другим пользователям социальных медиа о продукции и (или) возможностях бизнеса Amway в социальных медиа разрешено только при условии, что настройки конфиденциальности страницы или профайла обеспечивают закрытый от случайных посетителей формат общения (*далее по тексту – закрытая среда*).

7. РАСШИРЕНИЕ КРУГА КЛИЕНТОВ

7.1 Правило о запрете использования социальных медиа для поиска потенциальных партнеров, указанное в предыдущем разделе, распро-

страняется и на использование социальных медиа для поиска новых клиентов. Любой поиск клиентов должен осуществляться в закрытой среде с целью соблюдения положений о маркетинге и рекламе, содержащиеся в Правилах Поведения Amway.

8. ВЫСКАЗЫВАНИЯ О БИЗНЕСЕ AMWAY И ПРОДУКЦИИ

8.1 Высказывания о бизнесе Amway и о продукции должны быть продуманными и основанными на фактах. Допустимо использование только актуальной и достоверной информации, приведенной в корпоративной литературе, правилах и политиках Amway.

9. НАСТРОЙКИ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

9.1 Сайты социальных медиа позволяют управлять настройками конфиденциальности, что дает возможность сузить круг тех, кто может просматривать профиль, фотографии, последние обновления. Необходимо отрегулировать настройки конфиденциальности таким образом, чтобы только друзья и партнеры имели возможность следить за обновлениями.

9.2 На некоторых сайтах (например, TWITTER™), отсутствуют настройки конфиденциальности, и они открыты для обмена информацией. Используя такого рода сайты, необходимо строго придерживаться Правил Поведения Amway, чтобы не подвергать риску репутацию самого НПА и репутацию Amway. Адрес своего веб-сайта можно включить в профиль, но при обмене информацией, относящейся к продукции и (или) бизнесу Amway, необходимо использовать функцию обмена личными сообщениями, особенно, если эта информация приводит к дальнейшим вопросам о продаже продукции или о возможностях бизнеса Amway.

10. КОММУНИКАЦИЯ С ДРУГИМИ НПА

10.1 До начала коммуникации (общения или обмена информацией) в социальных медиа с НПА из другой Линии спонсорской поддержки (ЛСП) необходимо обратиться к Вышестоящему спонсору для получения рекомендаций и (или) помощи. Не допускается использование социальных медиа для ведения споров, длинных

дискуссий или полемик с другими НПА касательно Линии спонсорской поддержки.

11. ВИДЕО

11.1 Использование в социальных медиа материалов (включая фото- и видеоматериалы), произведенных третьими лицами, не имеющими отношения к Amway, и которые не были предварительно письменно одобрены Amway, не допускается. Не допускается также загружать видео на YouTube™ или размещать на других социальных медиа, которое предварительно не было письменно одобрено Amway, поскольку такое видео может быть ложным, вводящим в заблуждение или некорректным.

12. РЕПУТАЦИЯ

12.1 Социальные медиа влияют на репутацию Amway и на репутацию НПА. При строгом

соблюдении положений настоящей Политики и Правил Поведения Amway социальные медиа могут служить укреплению репутации как НПА, так и репутации Amway. Более детальную информацию и примеры можно найти в брошюре «Руководство по использованию социальных медиа», размещенной на официальном сайте Amway www.amway.ru.

13. НАРУШЕНИЕ ПОЛИТИКИ

13.1 Любые нарушения норм и положений настоящей Политики будут рассматриваться Компанией в соответствии с процедурами, правилами и санкциями, установленными разделами 11 и 12 Правил Поведения Amway.

Позиция Amway относительно неприемлемого структурирования бизнеса

Введение

Доводим до Вашего сведения, что с сентября 2007 г. все европейские филиалы Amway используют нижеперечисленные индикаторы для того, чтобы установить, занимается ли какая-либо организация НПА обучением или практикой неприемлемого выстраивания структуры, т. е. так называемым построением «глубины». Если будет обнаружено, что НПА или какая-либо группа НПА занимается неприемлемым структурированием бизнеса, то к ним будут применены соответствующие санкции. В рамках Программы по утверждению квалификаций компания Amway будет ежемесячно проверять бизнес тех НПА, чья квалификация утверждается, с учетом структуры и доходности их бизнеса.

Общие сведения

Понятию неприемлемого структурирования бизнеса дано следующее определение: стратегическое и искусственное структурирование организации вышестоящим НПА, который выстраивает под собой в «глубину» новых НПА, независимо от того, существуют ли какие-либо взаимоотношения между спонсируемыми лицами и их спонсором или нет. Это метод построения бизнеса, при котором создается дисбаланс «глубины» и «ширины» со снижением показателей доходности.

Характеристики приемлемого построения «глубины»:

Компания Amway полагает, что приемлемое построение «глубины» является неотъемлемой частью построения сбалансированного и успешного бизнеса, наряду с развитием «ширины» и реализацией продукции конечным потребителям.

Приемлемое построение «глубины» выражается в следующем:

1. Любая стратегия построения бизнеса, как, например, построение команды, является исключительно добровольной и должна быть представлена именно так.
2. Поддержание баланса между «глубиной» и «шириной» является жизненно важным и должно

преподноситься группе именно как основа построения прибыльного бизнеса Amway.

3. Структура Линии спонсорской поддержки не может быть перестроена путем применения Правил о переходе в другую группу с целью стратегической реорганизации «глубины».

4. Проведение тренингов по продукции крайне важно и является необходимым условием успешного бизнеса, в основу которого положено создание баланса между реализацией продукции конечным потребителям и привлечением новых НПА.

5. Важно, чтобы каждый НПА, вступающий в бизнес Amway, был лично знаком со своим непосредственным спонсором и поддерживал с ним контакт. В свою очередь, спонсор должен осуществлять поддержку своей личной группы в построении бизнеса Amway и, таким образом, выполнять спонсорские обязанности.

6. Каждый НПА должен информировать партнеров, вступающих в бизнес Amway, о том, что доходность является результатом продажи продукции Amway и развития бизнеса в «ширину» на долгосрочной основе.

7. Следует доводить до сведения партнеров, что построение одной ветви в «глубину» не позволит создать прибыльного бизнеса.

8. Работа в «команде» не исключает того факта, что создание и развитие бизнеса Amway требует активного участия каждого отдельного НПА, несущего за это личную ответственность.

9. Все НПА должны осознавать, что «подключение» потенциальных партнеров к другим НПА, не знакомым лично с данными кандидатами, может существенно повлиять в будущем на возможные квалификации, а также отрицательно сказаться на доходности этого бизнеса.

Неприемлемые способы структурирования бизнеса:

1. Потенциальным НПА дается указание, чтобы на бланке Договора НПА они оставили свободными поля, которые впоследствии будут заполнены вышестоящим НПА.
2. Новый НПА лично не знаком со своим непосредственным спонсором.
3. Новые НПА выстраиваются в Линию спонсорской поддержки, вне зависимости от участия

или неучастия непосредственного спонсора в процессе спонсирования.

4. Предоставление прямых или косвенных гарантий того, что нижестоящая линия достигнет быстрых результатов в росте бизнеса.

5. Отсутствие четкого представления о роли Компании и роли обучающей системы, оказывающей поддержку.

6. Заявления о смене спонсора или соблюдение периода неактивности в течение 6 (или 24) месяцев с целью дальнейшего перестраивания структуры существующих НПА в «глубину» для обеспечения ими большего оборота.

7. НПА, использующие метод неприемлемого структурирования бизнеса, утверждают, что они заключили с Компанией особое соглашение или договорились с ней об особых Правилах.

8. Придание меньшего значения или игнорирование того, что продажа продукции Amway является составной частью Плана Amway по продажам и маркетингу и что доходность является результатом баланса между объемом продаж и спонсированием.

9. Вышестоящий НПА откладывает регистрацию Договоров НПА до конца месяца, чтобы искусственно контролировать объем баллов, исходя из причин достижения квалификации или получения вознаграждения.

10. Ветви уходят в «глубину» на 25, 50 или даже 100 позиций при низком обороте или его полном отсутствии, а также при полном отсутствии «ширины».

Ответные меры Amway на неприемлемые способы построения бизнеса:

1. Amway будет тщательно проверять Материалы для тренинга и обучения (МТО), чтобы обеспечить правильное ведение бизнеса путем его сбалансированного построения.

2. Сотрудники Amway будут реагировать на жалобы людей, характеризующих и описывающих неадекватные методы построения бизнеса.

3. Если кто-нибудь в конце месяца будет передавать на регистрацию Договоры НПА в больших количествах, подавая их с или без покупки Второго Стартового набора, то Amway будет связываться со всеми заспонсированными лицами для того, чтобы проверить, насколько хорошо они знакомы со своим непосредственным спонсором и осознает ли спонсор свою ответственность и свои обязанности согласно Правилам Поведения Amway.

4. Если ветвь уходит в глубину более чем на 10 позиций, сотрудники Amway будут поддерживать связь по телефону с отдельными лицами, чтобы убедиться в том, что между спонсором и заспонсированным НПА существуют определенные деловые взаимоотношения.

5. На уровне ниже 21% НПА (независимо от своего уровня достижений) получит признание только в том случае, если будет подтверждено, что он получает от Amway Вознаграждение за достижения.

6. Amway не будет регистрировать Договоры НПА, которые заполнены более чем одним человеком.

7. Если какое-либо лицо в конце месяца будет подавать Договоры НПА на регистрацию в больших количествах, то эти Договоры, возможно, будут обработаны только в следующем месяце, так как они должны быть проверены на корректность их заполнения в соответствии с настоящей Политикой.

Нарушение Правил:

Настоящая Политика вступает в действие с 1 сентября 2007 г. Во всех случаях выявления обстоятельств, когда один или несколько вышеупомянутых индикаторов свидетельствуют о некорректном структурировании бизнеса, Amway незамедлительно свяжется с соответствующей Платиновой группой и приступит к внутреннему анализу сложившихся обстоятельств, включая, но не ограничиваясь всеми вышеупомянутыми действиями для проверки наличия или отсутствия факта неприемлемого структурирования бизнеса. Если в результате внутренней проверки будут выявлены случаи неприемлемого структурирования бизнеса, Amway предпримет следующие шаги:

Первый случай нарушения: Amway приостановит любую спонсорскую деятельность внутри данной Платиновой группы до тех пор, пока все НПА данной группы не пройдут соответствующее переобучение по вопросам приемлемых способов спонсирования и выстраивания структуры.

Второй случай нарушения: Amway приостановит действие Договора Платинового НПА на срок не менее чем 30 дней, включая приостановление выплаты бонусов.

Третий случай нарушения: дополнительные действия вплоть до и включая расторжение Договора Платинового НПА. Как и по всем санкциям, налагаемым на НПА компанией Amway, НПА может обжаловать действия Компании путем подачи апелляции, как указано в Правилах Поведения.

Политика нулевой активности Независимых Предпринимателей Амвэй (НПА) на неоткрытых рынках

ВНИМАНИЕ! Независимым Предпринимателям Амвэй (НПА), желающим развивать свой бизнес в других странах, запрещается вести неправомерную деятельность на рынках, не открытых компанией Amway. Санкции, наложенные Компанией за ведение подобной неправомерной деятельности, могут неблагоприятно отразиться на Вашем бизнесе и поставить под угрозу его развитие в будущем.

В настоящее время компания Amway работает более чем в 92 странах и регионах мира: Австралия, Австрия, Азорские о-ва, Американские Виргинские о-ва, Американское Самоа, Ангилья, Антигуа, Аргентина, Багамские о-ва, Барбадос, Барбуда, Бельгия, Бермуды, Ботсвана, Бразилия, Британские Виргинские о-ва, Бруней, Великобритания, Венгрия, Венесуэла, Вьетнам, Гаити, Гватемала, Германия, о. Гернси, Голландские Антильские о-ва (Аруба, Бонайре, Кюрасао, Голландский Сен-Мартен, Саба, Сент-Евстатиус), Гондурас, Гонконг, Гренада, Греция, Гуам, Дания, о. Джерси, Доминика, Доминиканская Республика, Индия, Индонезия, Ирландия, Испания, Италия, Каймановы о-ва, Канада, Канарские о-ва, Китай, Колумбия, Корея, Коста-Рика, Нормандские о-ва, Мадейра, Макао, Малайзия, Мексика, Монсеррат, Намибия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, о-ва Палау, Панама, Польша, Португалия, Пуэрто-Рико, о. Реюньон, Россия, Румыния, Сальвадор, Сингапур, Словакия, Словения, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент, США, Таиланд, Тайвань (Китай), острова Теркс и Кайкос, Тихоокеанские подопечные территории (Марианские, Маршалловы и Каролинские о-ва), Тринидад и Тобаго,

Турция, Украина, Уругвай, о-ва Уэйк, Филиппины, Финляндия, Франция, Французские Антильские о-ва (Мартиника, Гваделупа), Французская Гвиана, Хорватия, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Япония.

НПА рекомендуется обращаться в компанию Amway для получения самой последней информации о процедурах Международного спонсорства. Кроме того, НПА следует знать и соблюдать законы и правила, действующие на каждом рынке, где они планируют строить и развивать свой бизнес, а также уважать социальные и культурные обычаи этих стран.

**КОМПАНИЯ AMWAY
ПРОВОДИТ ПОЛИТИКУ
НУЛЕВОЙ АКТИВНОСТИ,
ЗАПРЕЩАЮЩУЮ НПА
ВЕСТИ ЛЮБУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА РЫНКАХ, НЕ ОТКРЫТЫХ
ОФИЦИАЛЬНО КОМПАНИЕЙ
AMWAY**

Под «деятельностью НПА» Компания подразумевает любые действия, направленные на продвижение или построение бизнеса Amway. Всем НПА запрещается посещать не открытые компанией Amway страны с целью формирования интереса к бизнесу Amway у одного или более потенциальных НПА. Amway запрещает также проведение собраний (включая встречи один на один) в любой неоткрытой стране до объявления Компанией даты начала своей официальной деятельности в этой стране и своих планов относительно начала такой деятельности.

Создание Интернет-сайтов, ассоциируемых с Amway и предназначенных для стран, в которых Компания официально не представлена,

также рассматривается как неправомерная деятельность НПА.

Нарушением считается обучение потенциальных НПА Возможностям бизнеса Amway, а затем их склонение к возвращению в свою страну, не открытую Amway, с целью формирования интереса к бизнесу Компании.

Информацию об официальном открытии нового рынка Amway распространяет посредством официальных корпоративных средств коммуникации. В подобных обращениях указывается дата открытия, виды деятельности, разрешенные в подготовительный к моменту открытия период, а также прочая информация, необходимая для успешной работы дистрибьютора. В случае, если компания Amway не объявила официально об открытии рынка, то всякая деятельность НПА на данном рынке не допускается. Любые упоминания в СМИ о деятельности Службы Amway по связям с общественностью или всякого рода сообщения о желании Компании зарегистрироваться на новом рынке не должны истолковываться как официальное объявление Amway о намерении открыть данный рынок.

НЕПРАВОМЕРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Компания Amway проводит Политику нулевой активности НПА на неоткрытых рынках. Ниже приведены действия, которые подпадают под Политику нулевой активности независимо от того, совершаются ли данные действия на неоткрытом рынке или на рынке, официально открытом компанией Amway. По получении обоснованной жалобы, Компания оставляет за собой право предпринять незамедлительные меры и/или отказать в регистрации Договора НПА на новом рынке или применить другие санкции в отношении НПА, нарушивших положения настоящей Политики.

1. НПА не должны обращаться к другим НПА, не входящим в состав их Линии спонсорской поддержки или Личной Группы, с предложением зарегистрироваться под ними или предоставлять им информацию о потенциальных дистрибьюторах на новом рынке. Это расценивается как прямое нарушение условий Договора между компанией Amway и НПА, а также Правил Поведения Amway или принципов коммерческой деятельности, действующих на рынке НПА. Amway рекомендует НПА сохранять первоначальную Линию спонсорской поддержки при регистрации бизнеса на новом рынке.

2. Запрещен импорт, использование или продажа любых неофициально изготовленных печатных изданий, видео- и аудиоматериалов или других Материалов для поддержки бизнеса (далее МПБ) (включая использование Интернет-сайтов, электронной почты и других электронных средств рекламы и коммуникации) без предварительного разрешения Компании на их использование на конкретном рынке. Разрешение на использование МПБ на каком-либо рынке не является автоматическим разрешением на использование данных МПБ на всех и, в частности, новых или неоткрытых рынках.

3. Строго запрещен импорт какой-либо продукции компании Amway на другой рынок, независимо от причины ввоза, в том числе для продажи или демонстрации. Ввоз продукции и материалов по продвижению бизнеса без надлежащих лицензий на импорт, регистрации и маркировки может привести НПА и саму компанию Amway к выплате больших штрафов, уголовному наказанию или конфискации этой продукции и материалов, а также данные несанкционированные действия подрывают репутацию Компании и наносят вред имиджу торговых марок и продукции Amway. Подобная неправомерная деятельность может также поставить под угрозу возможность Компании официально выйти на данный рынок или представлять на нем полный ассортимент своей продукции.

4. Запрещена любая реклама продукции и/или возможностей бизнеса Amway для привлечения потенциальных НПА нового рынка как на территории этого рынка, так и на рынке, где НПА ведет свой основной бизнес. К неправомерной рекламе следует отнести использование листовок, доски объявлений, визитных карточек, публикаций графиков проведения встреч/собраний, а также поиск возможностей освещения бизнеса Amway в СМИ. НПА запрещается прибегать к так называемому «слепому поиску» потенциальных НПА с использованием телефонных справочников, списков членов организаций и т. д. НПА ни при каких обстоятельствах не должны применять формы массовой коммуникации, такие как «спам» (несанкционированная рассылка сообщений по электронной почте), теле-магазины (телевизионные программы/каналы, специализирующиеся на рекламе и сбыте товаров) или компьютерные сети в целях формирования интереса к бизнесу Amway.

5. НПА не имеют права заявлять или намекать на то, что они являются сотрудниками или представителями компании Amway или ее филиалов. Всем НПА также запрещается выдавать себя за эксклюзивного представителя компании Amway в какой-либо отдельно взятой стране.

6. Запрещено использование любых форм «заявлений на предварительную регистрацию» или подобных документов, предлагающих потенциальному НПА присоединиться к той или иной Линии спонсорской поддержки. «Формы анкетирования», предназначенные для внутреннего пользования НПА в целях сбора информации о потенциальных НПА, ни при каких обстоятельствах не должны использоваться в качестве «заявлений на предварительную регистрацию» и не имеют юридической силы. Потенциальные НПА не должны подписывать и оставлять у себя копию любого рода анкеты. Анкета и ее использование не накладывают каких-либо обязательств на потенциальных НПА.

7. Не допускается приглашение потенциальных НПА, постоянно проживающих на территории рынков, не открытых компанией Amway, на любые мероприятия, организованные НПА и/или Компанией на рынках, официально открытых или не открытых для бизнеса Amway.

8. На неоткрытых рынках Amway запрещена демонстрация Плана Amway по продажам и маркетингу, импорт и продажа продукции, производимой или поставляемой компанией Amway.

САНКЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ AMWAY, ЗА ВЕДЕНИЕ НЕПРАВОМЕРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКАХ СТРАН, ОФИЦИАЛЬНО НЕ ОТКРЫТЫХ КОМПАНИЕЙ AMWAY

1. Жалобы на неправомерную деятельность должны предоставляться на рассмотрение и принятие решения в Отдел по связям с НПА (Координаторам деловой этики) в письменном виде. Компания Amway, по своему усмотрению, может провести расследование в отношении предоставленной информации для вынесения окончательного решения на предмет ее точности и достоверности.

2. Санкции могут включать любые меры, принятые Компанией в отдельно взятом случае, вплоть до отказа в регистрации Договора

НПА на новом рынке, временного приостановления или окончательного закрытия бизнеса нарушителя. Amway может наложить запрет на выплату Вознаграждений и на признание достижений НПА в случае их неправомерной деятельности на неоткрытом рынке. Кроме того, Компания имеет право запретить нарушителям вести бизнес на новых рынках.

3. В случае принятия решения об окончательном закрытии бизнеса нарушителя, данный НПА имеет право подать апелляцию в соответствии с положениями Правил Поведения, принципами коммерческой деятельности или иными действующими актами, регулирующими деятельность каждого филиала компании Amway.

4. Платиновые НПА несут ответственность за донесение смысла настоящих Правил до всех НПА внутри своих организаций, ведущих бизнес Amway на международных рынках. Соблюдение настоящей Политики является обязанностью каждого НПА.

5. По требованию Amway, нарушители должны предоставить в Компанию список имен и адресов лиц, привлеченных к бизнесу Amway в качестве потенциальных НПА в результате неправомерной деятельности.

ПОД «САНКЦИЯМИ» СЛЕДУЕТ ПОНИМАТЬ ЛЮБЫЕ МЕРЫ, КОТОРЫЕ КОМПАНИЯ СОЧТЕТ НЕОБХОДИМЫМИ В КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ. ИСПРАВИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ МОГУТ ВАРЬИРОВАТЬСЯ ОТ ПРОХОЖДЕНИЯ ПОВТОРНОГО ОБУЧЕНИЯ ГРУППОЙ НАРУШИТЕЛЕЙ, ОТКАЗА В РЕГИСТРАЦИИ ДОГОВОРА АМВЭЙ НА НОВОМ РЫНКЕ, ВРЕМЕННОГО ПРИОСТАНОВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВПЛОТЬ ДО ОКОНЧАТЕЛЬНОГО ЗАКРЫТИЯ БИЗНЕСА НАРУШИТЕЛЯ. ИСПРАВИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ МОГУТ НЕГАТИВНО ОТРАЗИТЬСЯ НА ПОЛУЧЕНИИ НАРУШИТЕЛЕМ ЕЖЕГОДНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ, ЗНАКОВ ПРИЗНАНИЯ И ДРУГИХ ВИДОВ ПООЩРЕНИЯ, ТАКИХ КАК: НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ И НАГРАДА ОСНОВАТЕЛЕЙ БИЗНЕСА ЗА ДОСТИЖЕНИЯ (FAA).

Неправомерная деятельность в странах и на территориях, соседствующих с территорией объединенных рынков Amway России и Казахстана

Настоящий текст является официальным комментарием Политики нулевой активности в отношении деятельности НПА в некоторых странах СНГ и других странах и территориях, граничащих с Россией или другими странами СНГ.

ПОЛИТИКА НУЛЕВОЙ АКТИВНОСТИ НПА НА НЕОТКРЫТЫХ РЫНКАХ является неотъемлемой частью Правил Поведения и Договора НПА. В ней перечислены более 90 стран и территорий, в которых компания Amway осуществляет свою деятельность, предлагая продукцию Amway™ и Возможности бизнеса Amway. Документ информирует о неправомерной деятельности в тех странах и на территориях, где Amway не работает, а также о последствиях несоблюдения Политики.

В соответствии с ПОЛИТИКОЙ НУЛЕВОЙ АКТИВНОСТИ НА НЕОТКРЫТЫХ РЫНКАХ Компания Amway официально **не представлена и не ведет деятельности в следующих странах:**

- Республика Армения
- Республика Молдова
- Азербайджанская Республика
- Монголия
- Республика Беларусь
- Республика Таджикистан
- Грузия
- Туркменистан
- Кыргызская Республика
- Узбекистан

Кроме вышеуказанных стран, Компания Amway **не ведет деятельности на следующих территориях, являющихся непризнанными или частично признанными государствами:**

- Абхазия
- Нагорно-Карабахская Республика
- Приднестровская Молдавская Республика
- Республика Южная Осетия

Любая деятельность Независимых Предпринимателей Амвэй (НПА) в вышеперечисленных странах и территориях, а также в других странах, где компания Amway официально не представлена и не ведет деятельности, признается неправомерной.

Неправомерная деятельность НПА может серьезно подорвать планы Amway в будущем предлагать Возможности бизнеса Amway на открывающихся рынках, а также может разрушить целостность Линий спонсорской поддержки и Плана Amway по продажам и маркетингу на уже существующих рынках.

За нарушение Политики нулевой активности на неоткрытых рынках НПА несет ответственность и Компания может применить к такому НПА санкции, предусмотренные Политикой нулевой активности и Разделом 12 Правил поведения.

Российская Политика Материалов для поддержки бизнеса

Настоящая Политика Материалов для поддержки бизнеса («Политика МПБ») применяется и толкуется в соответствии с договорными обязательствами между Независимыми Предпринимателями Амвэй (НПА) и ООО «Амвэй» (далее – «Amway» или «Компания»). Политика МТО применяется исключительно в Российской Федерации и вступает в силу с 1 декабря 2009 года. **Данная Политика призвана дополнить, а не заменить Правила Поведения Amway, являющиеся неотъемлемой частью Договора НПА.** Любые ссылки на термин «Политика МПБ» должны пониматься в значении настоящей Политики Материалов для тренинга и обучения и всех Приложений к ней. Все используемые термины должны истолковываться, если иначе не оговорено, согласно Словарю терминов, который содержится в Правилах Поведения Amway.

В рамках своей области применения настоящая Политика заменяет собой положения Правил Поведения Amway, вступающие с ней в противоречие.

«МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА» («МПБ») ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ ВСЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬСЯ АМВАУ, НПА И/ИЛИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ НПА С ЦЕЛЬЮ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В БИЗНЕС, ОКАЗАНИЯ ИМ ПОДДЕРЖКИ, ТРЕНИНГА, МОТИВИРОВАНИЯ И ОБУЧЕНИЯ И КОТОРЫЕ ЛИБО СОДЕРЖАТ ОДИН ИЛИ БОЛЕЕ ТОВАРНЫЙ ЗНАК АМВАУ, ЛИБО КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЮТСЯ С ЯВНО ВЫРАЖЕННОЙ ИЛИ ПОДРАЗУМЕВАЕМОЙ СВЯЗЬЮ С АМВАУ ИЛИ СПОНСОРСТВА ИЛИ ОДОБРЕНИЯ СО СТОРОНЫ АМВАУ.

В условиях Плана Amway по продажам и маркетингу, все НПА несут ответственность –

в рамках своих договорных обязательств перед Amway – за мотивацию и обучение спонсируемых ими НПА принципам продажи продукции и услуг Amway. Возможно, некоторые НПА найдут МПБ полезными при построении прибыльного бизнеса Amway.

В рамках мер, постоянно осуществляемых Amway в целях обеспечения высокого качества МПБ, касающихся известных торговых марок, товарных знаков, логотипов, а также другой интеллектуальной собственности и деловой репутации AMWAY; их уместности для использования в бизнесе Amway; в целях защиты репутации Amway и Плана Amway по продажам и маркетингу; а также для обеспечения продвижения МПБ надлежащим образом в отношении бизнеса Amway, Компания утвердила особые процедуры и критерии осуществления контроля качества (далее – «Контроль качества»), направленные на продвижение и продажу МПБ.

Стандарты Контроля качества Amway изложены в Правилах Поведения, а также в других официальных политиках Amway, включая настоящую Политику МПБ. Они призваны обеспечить защищенность, известность и индивидуальность товарных знаков AMWAY; защиту всех НПА, а также общественности от недостоверной информации и введения в заблуждение; установление минимального стандарта качества, соответствующего качеству продукции и услуг Amway; целостность и сохранность бизнеса Amway; а также защиту доброго имени и репутации Amway.

Продвижение затрат на МПБ, не соответствующих и не пропорциональных личным целям и демонстрируемым финансовым и деловым возможностям и результатам каждого НПА, а также не соответствующих ожиданиям в отношении дохода от бизнеса Amway и противоречащих интересам НПА, наносит ущерб репутации Amway, равно как и ставит под угрозу общее восприятие общественности относительно долгосрочных перспектив бизнеса Amway. В силу вышесказанного Компания

может принять меры против любого НПА, вовлеченное в такое продвижение.

Ни одна политика или правило не способны предусмотреть все возможные сценарии, которые могут вызвать злоупотребления, поэтому Amway оставляет за собой право рассматривать злоупотребления и неправильные использования МПБ на индивидуальной основе и толковать настоящую Политику в соответствии с задачами и целями, для достижения которых она разработана.

Amway оставляет за собой исключительное право вносить изменения, поправки, а также пересматривать любые положения настоящей Политики МПБ и ее Приложения в любое время и по своему усмотрению.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Только Продавцы, получившие от Amway лицензию на использование товарных знаков и фирменных наименований Amway (далее – «Утвержденные Продавцы»), имеют право производить и распространять МПБ в адрес Линии спонсорской поддержки или через нее. Возможность распространения МПБ регулируется договором между Amway и Продавцом, утвержденным Amway.

Для того чтобы стать Утвержденным Продавцом, НПА должен быть полноправным НПА, имеющим хорошую репутацию в Amway и либо: (а) иметь квалификационный уровень Посланника Короны на другом рынке и Изумрудного НПА в России; либо (б) иметь квалификационный уровень Двойного Бриллиантового НПА в России на протяжении минимум 2 (двух) лет и иметь не менее 100 Платиновых НПА в нижестоящей группе. Утвержденный Продавец обязан осуществлять свою деятельность через юридическое лицо, в надлежащем порядке зарегистрированное в Российской Федерации, в соответствии с требованиями российских налоговых органов и законодательства.

Amway по своему усмотрению, может установить другие критерии и/или назначать других Утвержденных Продавцов.

Положения, регулирующие продвижение и организацию встреч/мероприятий по бизнесу Amway, содержатся в Приложениях I и III настоящего документа.

Положения, регулирующие продвижение, продажу и распространение документальных МПБ, содержатся в Приложении II настоящего документа.

Любое продвижение или организация встреч/мероприятий по бизнесу Amway и/или продвижение, продажа и распространение документальных МПБ, не соответствующих требованиям настоящего документа, включая Приложения I и II, строго запрещены.

НПА не должны сознательно оказывать поддержку лицам, нарушающим настоящую Политику МПБ.

Amway вправе, по своему усмотрению, принять решение о посещении любой встречи/мероприятия и проверить состав присутствующих и участников в целях обеспечения соблюдения всех аспектов настоящей Политики и ее Приложений.

ПРОДАЖА МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Только Утвержденные Продавцы могут продавать МПБ (в том числе билеты на встречи/мероприятия) НПА посредством:

- принятия и обработки заказов от НПА и потенциальных НПА;
- доставки материалов/билетов заказавшему их НПА или потенциальному НПА;
- предоставления НПА или потенциальным НПА квитанции, в которой указаны (а) ФИО Утвержденного Продавца, (б) список реализованной продукции, (в) выкупленное количество (г) цена (вкл. НДС), уплаченная за единицу продукции, и (д) приемлемая стоимость доставки.
- четкого изложения НПА или потенциальным НПА условий возврата денежных средств до осуществления продаж.
- возмещения стоимости соответственно возвращенных МПБ (включая билеты) на коммерчески разумных условиях.

Документальные МПБ не подлежат продаже потенциальным НПА и лицам, не являющимся НПА, при этом нельзя представлять покупку любых документальных МПБ как одно из требований для получения статуса НПА.

НПА не могут получать предложения о покупке МПБ, упакованных вместе с продукцией и/или услугами Amway.

Продажа и покупка МПБ (включая билеты на встречи/мероприятия) должна иметь строго добровольный характер.

НПА не может ставиться в невыгодное положение своим вышестоящим или нижестоящим НПА, в случае отказа от покупки МПБ.

Перекрестная групповая продажа или продвижение МПБ строго запрещены.

Утвержденные Продавцы должны обеспечить такое положение, при котором МПБ продвигаются только внутри их собственных групп и/или их Линии спонсорской поддержки; никакого перекрестного группового продвижения МПБ не должно происходить без письменного согласия вышестоящего Бриллиантового НПА и/или его Утвержденного Продавца. Согласие вышестоящего Бриллиантового НПА и/или его Утвержденного Продавца необходимо любому Платиновому НПА или выше, желающему приобрести МПБ другого Утвержденного Продавца. **Amway вправе, по своему усмотрению, не требовать данного согласия, если отказ в согласии будет противоречить интересам бизнеса Amway.**

ТРЕБОВАНИЯ В ОТНОШЕНИИ ПРОДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА НОВЫМ НПА

Ко всем МПБ, включая встречи/мероприятия, предъявляются следующие требования:

- Утвержденные Продавцы не имеют права продавать новым НПА любые МПБ, в том числе билеты на все встречи/мероприятия, в чрезмерном количестве.
- Утвержденные Продавцы не имеют права продавать новым НПА любые МПБ, в том числе билеты на все встречи/мероприятия, на сумму более 3 200 руб. в течение первых трех месяцев участия НПА в бизнесе Amway.
- Не разрешается участие НПА в программах подписки на МПБ в течение первых трех месяцев после их вступления в бизнес Amway.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Утвержденный Продавец несет полную ответственность за соответствие Политике МПБ любых создаваемых, продвигаемых и продаваемых МПБ, в особенности за соответствие организуемых им встреч/мероприятий.

Любой НПА, принимающий участие в продвижении, создании и продаже МПБ, несет полную ответственность за соответствие таких материалов Политике МПБ. Это положение также распространяется на любого НПА, имеющего Платиновый или более высокий уровень квалификации и организующего встречи/мероприятия или презентации/выступления на встречах/мероприятиях.

НЕСОБЛЮДЕНИЕ ПОЛИТИКИ

Любой НПА, уличенный в нарушении данной Политики МПБ, будет подвергнут санкциям со стороны Amway вплоть до расторжения Договора НПА.

Любое нарушение настоящей Политики АВТОМАТИЧЕСКИ повлечет за собой как МИНИМУМ:

1. Незамедлительное временное приостановление деятельности НПА (которое может привести к расторжению Договора НПА в зависимости от результатов расследования) И
2. Незамедлительную потерю полных прав НПА.

Потеря полных прав НПА повлечет за собой отстранение от выплат вознаграждений по баллам НОБД, по Программе стимулирования бизнеса и иных неденежных вознаграждений и знаков отличий, предоставляемых Amway по собственному усмотрению.

Временное приостановление деятельности выражается в удержании либо отказе в выплате всех вознаграждений от Amway по усмотрению Компании.

Нарушение настоящей Политики МПБ или условий временного приостановления деятельности НПА в течение обозначенного Компанией периода временного приостановления повлечет за собой незамедлительное расторжение Договора НПА.

Дополнительные санкции могут быть также применены по усмотрению Amway вплоть до расторжения Договора НПА, в зависимости от серьезности нарушений.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

РОССИЙСКАЯ ПОЛИТИКА ВСТРЕЧ/ МЕРОПРИЯТИЙ

В Приложении I изложены условия и положения, регулирующие проведение частным образом организованных встреч и мероприятий, которые имеют отношение к построению бизнеса Amway в России или предназначены для НПА.

1. ПРАВИЛА ПРОВЕДЕНИЯ ВСТРЕЧ И МЕРОПРИЯТИЙ: Любая встреча с более чем 100 участниками, а также любое платное мероприятие должно быть зарегистрировано и одобрено ООО «Амвэй».

Одобрение встреч/мероприятий осуществляется исключительно на усмотрение Amway. Amway вправе, до предоставления официального разрешения на проведение мероприятия, установить критерии, ограничивающие количество участников встречи/мероприятия, или может установить другие разумные ограничения в отношении таких встреч/мероприятий.

Право на организацию и проведение однодневных и двухдневных встреч, многодневных встреч и лидерских встреч, направленных на мотивацию и обучение НПА с целью построения бизнеса Amway, предоставлено Утвержденным Продавцам.

Право на организацию и проведение Платиновых встреч, направленных на привлечение новых НПА и новых клиентов с целью построения бизнеса Amway, предоставлено Платиновым НПА и выше, прошедшим Платиновую Сертификацию.

Платиновый НПА после получения сообщения об утверждении Платиновых встреч обязан согласовать образец билета в ООО «Амвэй». Билеты должны быть изготовлены не позже, чем за день до начала встречи, но не раньше получения от ООО «Амвэй» утвержденного образца.

Ответственным за обеспечение соблюдения всех требований по проведению утвержденной Платиновой встречи является Платиновый НПА или Утвержденный Продавец в зависимости от того, кто получил разрешение на проведение такой встречи.

Билеты на мероприятия (за исключение Платиновых встреч) могут производиться, продаваться и распространяться исключительно Утвержденным Продавцом и/или НПА, назначенным Утвержденным Продавцом и одобренным компанией Amway, как описано выше. Образцы билетов должны быть одобрены в Amway. Стоимость билета на посещение встречи/мероприятия должна быть указана на билете и одобрена Компанией, и билет не может продаваться по цене, превышающей указанную на нем стоимость.

Не допускается реклама встреч/мероприятий или продажа билетов на них без предварительного одобрения Компании.

Запрещается проведение несанкционированных встреч по продвижению бизнеса Amway для действующих или потенциальных НПА. Каждый НПА, выступающий на подобной встрече/мероприятии, должен (до начала своего выступления) убедиться в том, что организаторы этой встречи/мероприятия получили одобрение со стороны Amway на его проведение.

Встречи/мероприятия, организованные с целью построения бизнеса Amway в России, могут проводиться только в Российской Федерации, за исключением случаев, когда Утвержденный Продавец получил предварительное письменное согласие от ООО «Амвэй» на проведение встречи в другой стране.

Только НПА, которые

- (1) имеют квалификацию Изумрудного НПА и выше (или любые другие НПА ниже Изумрудного уровня с предварительного письменного разрешения Amway),
- (2) пользуются хорошей репутацией у Amway и
- (3) являются Сертифицированными выступающими, получившими «Сертификат Amway на публичные выступления», как указано в Разделе 5 Приложения I,

могут быть выступающими на однодневных встречах, многодневных встречах и лидерских встречах/мероприятиях.

Выступления на встречах/мероприятиях лиц, не являющихся НПА, подлежат одобрению со стороны Amway.

На всех встречах/мероприятиях брендинг (изображение логотипов/названий) Amway и Утвержденного Продавца должен быть представлен в равном объеме на всех плакатах, баннерах и других демонстрационных материалах, используемых для продвижения и оформления встречи/мероприятия.

Участие НПА в любой встрече/мероприятии должно быть абсолютно добровольным. Участие НПА во всех мероприятиях разрешено согласно Договору НПА и исключительно в соответствии с настоящей Политикой МПБ.

Лица до 18 лет не допускаются на встречи/мероприятия по бизнесу Amway.

2. ПРОЦЕСС РЕГИСТРАЦИИ И ОДОБРЕНИЯ ВСТРЕЧ/МЕРОПРИЯТИЙ: Утвержденный Продавец/НПА должен предоставить в Компанию для рассмотрения и одобрения полный план мероприятий, планируемых им на весь календарный год.

После рассмотрения и одобрения плана компанией ООО «Амвэй», Утвержденные Продавцы должны предоставить в Amway ФОРМУ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ВСТРЕЧ/МЕРОПРИЯТИЙ на каждую заявленную однодневную или двухдневную встречу, многодневную встречу и лидерскую встречу с указанием детальной информации о городе, дате проведения, количестве участников, стоимости билета, имен выступающих и Утвержденного Продавца/НПА организатора.

ФОРМУ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ВСТРЕЧ/МЕРОПРИЯТИЙ можно получить в ООО «Амвэй» по запросу.

ФОРМА ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ВСТРЕЧ/МЕРОПРИЯТИЙ должна быть направлена в Amway за 30 дней до начала продажи билетов на мероприятие или за 60 дней непосредственно до начала данного мероприятия, в зависимости от того, что произойдет раньше.

Компания Amway должна быть незамедлительно уведомлена о любых изменениях к ФОРМЕ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ВСТРЕЧ/МЕРОПРИЯТИЙ в приемлемый срок до проведения встреч/мероприятий, в отношении которых применяются такие изменения.

Финальная программа встречи/мероприятия должна быть подписана и предоставлена в компанию Amway не позднее, чем за 7 (семь) дней до начала встречи/мероприятия.

Все видеоматериалы или иные подобные наглядные материалы (например, презентации в формате Power Point), запланированные для использования при проведении встречи/мероприятия, должны соответствовать Стандартам содержания выступлений, описанным в Приложении III, а также должны быть указаны в ФОРМЕ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ВСТРЕЧ/МЕРОПРИЯТИЙ и не могут быть использованы для продажи.

Для Платиновых встреч и других регулярных открытых встреч необходимо предоставить нижеследующую общую информацию вместе с полным годовым планом мероприятий, используя соответствующую форму:

- Сертифицированный Платиновый НПА-организатор или выше, назначенный Утвержденным Продавцом;
- периодичность и день недели;
- место проведения;
- стоимость билета.

3. ВИДЫ МЕРОПРИЯТИЙ

Вид встречи / мероприятия	Могут участвовать	Ограничения по удаленности от места проживания	Ограничения по посещению встреч для НПА	Продолжительность	Ответственное лицо	Макс. кол-во участников	Макс. стоимость билета
Платиновая встреча	Все НПА, потенциальные НПА	На территории города и его области или другого субъекта РФ, где проживает НПА	Отсутствуют	3 часа	Сертифицированные Платиновые НПА и выше	200 чел. одновременно	75 руб., для Потенциальных НПА бесплатно
День с Amway (Amway Product day)			Не более 2 в календарный год	1 день	Сертифицированные Изумрудные НПА и выше		
Однодневная и двухдневная встреча	Все НПА	На территории города и его области или другого субъекта РФ, где проживает НПА	Не более 4 в календарный год*	1 день	Сертифицированные Изумрудные НПА и выше, назначенные Утвержденным Продавцом/НПА или Утвержденный Бриллиант	1 000 чел.	750 рублей
				2 последовательных дня			1 100 рублей
Многодневная встреча	Все НПА	На территории Федерального округа, где проживает НПА, или соседнего с ним Федерального округа	Не более 3 в календарный год*	3 последовательных дня	Утвержденный Продавец	7 000 чел.	3 200 рублей
Лидерское мероприятие	Платиновые НПА или выше (Серебряные НПА и Золотые НПА могут участвовать, но только на территории РФ)	На территории РФ или европейских стран, в которых есть представительство Amway	Не более 1 в календарный год	Не более 5 последовательных дней, из которых как минимум 3 дня должны быть посвящены бизнесу Amway	Утвержденный Продавец	Ограничение по уровню квалификации, а не по количеству участников.	3 200 рублей

* Общее число посещенных одно-, двух- и трехдневных встреч в год не должно превышать 15 дней в календарный год

4. ПРАВИЛА ПРОДАЖИ И ВОЗВРАТА БИЛЕТОВ

До мероприятия:

Правила возврата билетов, принятые Утвержденным Продавцом, включая условия по разрешению споров и процедур возврата денежных средств, должны быть ясно изложены покупателю письменно до любой подобной

покупки и должны соответствовать применимому законодательству.

Покупатель, если потребуется, должен предоставить подтверждение сделанной ранее покупки при осуществлении возврата билета.

После мероприятия:

Любой НПА, принявший решение о возврате билета после встречи/мероприятия и/или

получении возмещения платы за вход или участие, может обратиться за возмещением расходов только в соответствии с Правилами Поведения Amway. НПА, пожелавший получить возврат денежных средств, должен фактически посетить встречу/мероприятие и обратиться с требованием о возврате денежных средств в течение 30 дней после встречи/мероприятия, представив основания для удовлетворения своего требования. Возврат включает любую плату за посещение или цену билета на такую встречу/мероприятие, включая, как минимум, часть стоимости встречи/мероприятия, связанную с допуском на встречу, не включая транспортные расходы, стоимость питания и размещения в гостинице.

Покупатель, если потребуется, должен предоставить подтверждение сделанной ранее покупки при осуществлении возврата билета.

Настоящие правила продажи и возврата билетов распространяются на все билеты, рекламируемые или продаваемые в Российской Федерации вне зависимости от места продажи, и на всех НПА, зарегистрированных в ООО «Амвэй», вне зависимости от места проведения встречи/мероприятия.

5. ТРЕБОВАНИЯ К СЕРТИФИКАЦИИ ВЫСТУПАЮЩИХ НПА

Сертификация выступающих НПА обязательна для всех НПА Платинового уровня и выше.

НПА, получивший «Сертификат Amway на публичные выступления», обязуется во время своих выступлений на встречах/мероприятиях по бизнесу Amway полностью следовать Стандартам содержания выступлений, изложенным в Приложении III.

Компания вправе предпринять необходимые корректирующие меры по отношению к НПА, нарушившему Стандарты содержания выступлений, вплоть до признания недействительным его «Сертификата Amway на публичные выступления» и предъявления требования к нему повторно пройти обучающий тренинг по выступлениям.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

ПРОДВИЖЕНИЕ, ПРОДАЖА И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ДОКУМЕНТАЛЬНЫХ МПБ

Данное Приложение регулирует продвижение, продажу и распространение документальных МПБ, отличных от встреч/мероприятий и билетов на них. Документальные МПБ ограничиваются компакт-дисками (CD), DVD-дисками, печатными материалами, а также веб-сайтами, созданными Утвержденными Продавцами и защищенными паролем.

Документальные МПБ должны приобретаться и использоваться исключительно по желанию и на добровольной основе.

Документальные МПБ не подлежат продаже потенциальным НПА и лицам, не являющимся НПА, при этом нельзя представлять покупку любых документальных МПБ как одно из требований для получения статуса НПА.

Документальные МПБ, предлагаемые для продажи Утвержденными Продавцами, должны быть проверены и одобрены Amway до начала их рекламирования и продажи. Одобрение любых документальных МПБ может быть отозвано Компанией в любое время.

На всех документальных МПБ должна быть четкая надпись, указывающая, что (1) их содержание просмотрено и одобрено, сопровождаемая индивидуальным номером одобрения, присваиваемым Amway; (2) приобретение и использование любых таких материалов носит добровольный характер, (3) использование любых таких материалов не гарантирует успеха и (4) материалы произведены независимо от Amway.

Amway вправе, исключительно по своему усмотрению, ограничить количество и стоимость документальных МПБ либо наложить другие ограничения на такие материалы.

Независимо от вышеизложенного, максимальная стоимость на документальных МПБ не должна превышать следующие пределы:

- компакт-диски (CD) – 150 руб.;
- DVD-диски – 150–200 руб.;

- печатные материалы – рекомендованная розничная цена;
- веб-сайты – бесплатное использование, защищенный паролем доступ.

Программы подписки (например, Программы Непрерывного Обучения – ПНО) могут рекламироваться и продаваться в соответствии с нижеследующими положениями:

- Количество данных программ ограничено двумя (2).
- Они не должны предлагаться НПА в течение первых 90 дней со дня их регистрации в Amway.
- Они могут предлагаться тем НПА, кто занимается бизнесом Amway более 90 дней и имеют квалификацию на уровне 9 % и выше.
- НПА могут принять решение прекратить участие в любой из этих программ по собственному желанию, направив письменное уведомление Утвержденному Продавцу.

Условия и положения правил возврата документальных МПБ должны соответствовать применимому законодательству и должны отражать следующий минимум требований:

- Полное возмещение стоимости должны быть возможно в случае возврата материалов в течение 30 дней с момента их получения НПА-заказчиком; возмещение стоимости на коммерчески разумных условиях должно быть доступно в течение дополнительных 30 дней.
- Подписные программы: покупатели подписанных программ имеют право на возврат денежных средств за неиспользованные полные месяцы предоплаченной подписки.

ПРИЛОЖЕНИЕ III

СТАНДАРТЫ СОДЕРЖАНИЯ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Данные стандарты разъясняют критерии, используемые компанией Amway в процессе просмотра Материалов для поддержки бизнеса (МПБ), и должны использоваться Независимыми Предпринимателями Амвэй (НПА) в качестве руководства при составлении речей, произносимых ими на мероприятиях по бизнесу Amway, или до момента производства печатных, аудио-, видеоматериалов и веб-сайтов, создаваемых Утвержденным Продавцом в поддержку бизнеса Amway.

Утвержденные Продавцы или НПА, организующие встречи/мероприятия, должны обеспечить всех выступающих на данных встречах/мероприятиях НПА копией данных «Стандартов содержания выступлений», изложенных ниже.

Все НПА, выступающие на подобных мероприятиях, обязаны всегда соблюдать данные Стандарты.

1. БИЗНЕС РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- Amway – это бизнес равных возможностей, открытый для всех людей, независимо от их расовой принадлежности, вероисповедания или личных убеждений.
- Мероприятия по бизнесу Amway не должны служить платформой для пропаганды личных взглядов, не имеющих отношения к построению бизнеса Amway.
- Религиозные ссылки и высказывания на политические темы должны быть полностью исключены во время выступлений.
- Унижающие и пренебрежительные замечания и высказывания касательно личной жизни, этнических групп или роли мужчин и/или женщин недопустимы.
- Высказывания, которые могут быть ассоциированы с культом и поклонением, наносят вред репутации Компании и всему бизнесу Amway в целом.

2. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

- Amway, Линия спонсорской поддержки (ЛСП)/обучающая система и сами НПА играют различные, но очень важные роли в построении бизнеса Amway и достижении НПА успеха.
- Amway предоставляет Договор НПА, систему выплаты вознаграждений, бизнес-возможность, продукцию, структуру доставки и клиентское обслуживание.
- Обучающая система предоставляет НПА сообщество единомышленников, факультативную систему поддержки, тренинга, обучения и мотивации НПА.
- НПА обеспечивает своих нижестоящих НПА тренингом, обучением и мотивацией.

3. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО БИЗНЕСА

- Сбалансированный бизнес Amway включает три компонента: личное использование, продажу продукции и спонсирование новых НПА.

- Продажа продукции является существенным компонентом Плана Amway по продажам и маркетингу, а также может быть условием для получения вознаграждения за достижения.
- Спонсирование не является необходимым условием по Плану Amway по продажам и маркетингу.
- Построение «ширины» и «глубины» является необходимым условием для развития сбалансированного бизнеса.

4. УЧАСТИЕ В ОБУЧАЮЩЕЙ СИСТЕМЕ

- Использование МПБ и участие в обучающей системе всегда должно носить добровольный характер.
- Использование МПБ и участие в обучающей системе не гарантирует успеха.
- Требования или утверждения о том, что НПА должен участвовать в разработанных обучающей системой программах, чтобы получать помощь и поддержку от вышестоящих спонсоров, противоречат Правилам Поведения Amway.
- Линия спонсорской поддержки (ЛСП)/обучающая система должны правильно представлять роль МПБ. Первый акцент должен быть сделан на построении бизнеса Amway, который создает товарооборот, второй акцент делается на МПБ, которые могут помочь в построении бизнеса Amway.

5. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ДОХОДОВ

- Все высказывания должны быть ясными, правдивыми, точными и не вводящими в заблуждение.
- Гарантий успеха не существует.
- Любое представление доходов, прямых или косвенных, должно подкрепляться соответствующими данными.
- НПА может обсуждать свои личные доходы в бизнесе, но при представлении Плана совершенно неприемлемо обсуждать доходы других НПА.

6. ОБЩЕНИЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ НПА

- Потенциальный НПА должен понимать, что ему представляют бизнес-возможность.
- НПА не должны преуменьшать фактор времени и усилий, необходимых для того, чтобы построить успешный бизнес Amway.
- НПА не является сотрудником, агентом или правомочным представителем Amway.

Потенциальному НПА должно быть ясно, что представляемая ему возможность не является предложением работы.

- Любые представления доходов, прямых или косвенных, должны подкрепляться надлежащими данными.
- Не отвечать на вопросы потенциального НПА – значит потенциально вводить его в заблуждение.
- Обсуждение обучающей системы и ее характеристик с потенциальным НПА требует такого же соразмерного представления компании Amway.

7. ИНФОРМАЦИЯ О ПРОДУКЦИИ

- Продукция, которая продвигается на мероприятиях, посвященных бизнесу Amway, должна быть представлена на российском рынке Amway.
- Информация о продукции строго регламентирована. Формулировки должны точно соответствовать тому, что представляет Amway.
- Информация о продукции должна быть актуальной и не должна расходиться с информацией Компании.
- Прямые или косвенные утверждения о том, что продукт подходит для лечения, профилактики, облегчения или излечения болезни, классифицируют этот продукт как лекарственное средство, и потому не должны использоваться.

8. ФАКТЫ И ЦИФРЫ

- Высказывания, статистические данные, прямое цитирование и другая информация, используемая в целях продвижения бизнеса или продукции Amway, должны быть всегда корректны и обоснованы.
- Предоставление неаргументированной информации может вводить в заблуждение и наносить вред репутации Amway, НПА, представляющему информацию, и его вышестоящим НПА.
- Данные и статистика должны быть актуальными и не более трехлетней давности.
- Факт – это заявление, которое НИКОГДА не изменится.

Политика конфиденциальности Amway

Мы высоко ценим возможность ведения с Вами бизнеса и понимаем, что конфиденциальность имеет для Вас большое значение. Мы берем на себя обязательство вести совместный бизнес с соблюдением конфиденциальности Ваших персональных данных. В связи с этим мы разработали настоящую Политику конфиденциальности. Эта политика определяет: (1) что собой представляют персональные данные; (2) какие персональные данные мы вправе у Вас запрашивать; (3) где, когда и как мы получаем эти данные; (4) как мы используем эти данные; (5) можем ли мы обмениваться персональными данными; (6) способы защиты персональных данных; и (7) Ваши права относительно использования нами Ваших персональных данных. Главным образом, настоящая политика призвана объяснить (8) Ваш выбор в отношении использования нами Ваших персональных данных.

ИСПОЛЬЗУЯ НАШ(И) ИНТЕРНЕТ-САЙТ(Ы), СОГЛАШАЯСЬ С ПОЛОЖЕНИЯМИ И УСЛОВИЯМИ ЕГО(ИХ) ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, СОГЛАШАЯСЬ С ПОЛОЖЕНИЯМИ И УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА НПА ПРИ РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ НЕЗАВИСИМОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ АМВЭЙ (НПА), ВЫ ТЕМ САМЫМ ДАЕТЕ СВОЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СОГЛАСИЕ НА СБОР, ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕДАЧУ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВАШИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С НАСТОЯЩЕЙ ПОЛИТИКОЙ.

ВАШ ВЫБОР

В случае, если Вы сочтете использование Ваших персональных данных неуместным, Вы вправе связаться с центральным офисом ООО «Амвэй» и попросить нас не использовать эти

данные в одном или нескольких случаях. Мы можем попросить Вас представить соответствующую просьбу в письменном виде, тем не менее мы обязуемся прекратить использование Ваших персональных данных непосредственно после получения подобной просьбы. Нам необходимо использовать Ваши персональные данные в определенных случаях с целью успешного ведения нашего бизнеса и выполнения перед Вами своих договорных обязательств. Таким образом, если Вы обратитесь к нам с просьбой прекратить использование Ваших персональных данных в определенных случаях, то у нас, возможно, не останется иного выбора, кроме как прекратить с Вами деловые взаимоотношения без каких-либо дальнейших обязательств путем расторжения любого взаимного соглашения в соответствии с его условиями. Мы надеемся, что подобное не произойдет, поэтому просим Вас внимательно ознакомиться с настоящей Политикой конфиденциальности. Мы обязуемся обеспечивать конфиденциальность и хотим, чтобы Вы чувствовали себя защищенными при ведении с нами бизнеса.

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

Если у Вас возникают вопросы в отношении Политики конфиденциальности, свяжитесь, пожалуйста, с нами одним из следующих способов:

электронная почта:

inforu@amway.com

телефон:

+7 (495) 981-4000 (Отдел по работе с НПА)

почтовый адрес:

127018 Москва, Сущевский вал, д. 18

бизнес-центр «Новосущевский»

ЧТО СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ?

Персональные данные – это специфическая информация о Вашей персоне, позволяющая узнать, например, Ваше имя и фамилию. Персональные данные также включают в себя Ваш

адрес, номер телефона, дату рождения и т. д. Среди всего объема персональных данных выделяют **специальные категории**, в которые входят данные, относящиеся к расовому или этническому происхождению, политическим взглядам или политической принадлежности, религиозным или философским взглядам, членству в профсоюзах и сведения относительно здоровья и частной жизни. Сбор персональных данных, которые относятся к специальной категории, требует Вашего отдельного согласия. Amway не вправе заниматься сбором и обработкой вышеуказанных данных, если иное не установлено законодательством РФ.

В статистических и исследовательских целях допускается обезличивание персональных данных.

Обезличенная информация – персональные данные, которые включены в сводную или анонимную информацию, которая не позволяет нам определить Вас как личность. Подобная информация содержит такие сведения о Вас, которые могут быть использованы только в качестве отчета о группе лиц, а также в виде графика или секторной диаграммы, характеризующей какую-либо группу лиц и не позволяющей идентифицировать Вас. Например, «в прошлом месяце зубную пасту GLISTER™ приобрели 20% наших НПА» или «у 4 из 5 человек в Европе есть персональный компьютер». Обезличенная информация включает в себя также Унифицированный указатель ресурса (URL) Интернет-сайта, Ваш адрес Интернет-протокола (IP-адрес) (который является номером, автоматически или произвольно присваиваемым Вашему компьютеру всякий раз при подключении к Интернету), Вашу операционную систему, тип программы ускоренного просмотра или условия поиска, которые вводятся в Интернет-сайты. Естественно, мы сможем получить Ваш IP-адрес, только если Вы взаимодействуете с нами через Интернет-сайт. Ваш IP-адрес доступен большинству Интернет-сайтов, которые Вы посещаете.

ВАШИ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

Сбор персональных данных – Amway вправе запросить часть Ваших персональных данных. Подписывая Договор НПА, который затем мы принимаем для регистрации, Вы тем высказы-

ваете свое согласие на использование нами Ваших персональных данных в соответствии с разделом «Как мы используем Ваши персональные данные». Ниже приводится список персональных данных, которые мы получаем непосредственно из Договора НПА. Пункты, обозначенные звездочкой (*) – это данные, которые компании Amway необходимо от Вас получить в целях регистрации Вашего Договора НПА:

1. Фамилия, имя, отчество *
2. Адрес почтовой доставки*
3. Номер(а) телефона(ов)*
4. Номер(а) факса(ов)*
5. Адрес электронной почты (E-mail)
6. Дата рождения (возраст)*
7. Идентификационный номер Amway*
8. Информация по банковским, кредитным, дебетовым картам и/или другая платежная информация
9. Принятие условий Договора НПА*
10. Финансовая статистика или статистические данные по вознаграждениям
11. Данные о результатах деятельности НПА (включая класс, статус, группу и личную квалификацию в соответствии с Планом Amway по продажам и маркетингу)
12. Информация о форме собственности и системе управления юридического лица
13. Количество зарегистрированных или обслуживаемых Вами НПА

Amway может также попросить Вас предоставить следующую дополнительную информацию:

1. Пол
2. Национальный идентификационный номер
3. История контактов с НПА и их содержание
4. Пароль, персональные идентификационные номера или ПИН-код к веб-сайту или автоматической системе обслуживания клиентов
5. Предпочтения в выборе и использовании продукции
6. Передвижения по веб-сайту
7. Способы размещения заказов и их история
8. Предпочтения в еде
9. Профессия
10. Работа с Amway и с клиентами
11. Отношение к бизнесу/услугам/продукции
12. Факторы, оказывающие влияние на Ваш бизнес с Amway
13. Доступ к Интернет, возможности и предпочтения

14. Использование Интернет
15. Предпочтения в способе коммуникации
16. Предпочтения в способе обучения
17. Знание иностранных языков
18. Привычные статьи расходов
19. Предпочтения в использовании учебных материалов по бизнесу.
20. История знакомства с Amway
21. История возвратов продукции
22. Посещение групповых встреч по бизнесу Amway
23. Место рождения
24. Национальность
25. Номер паспорта, дата и место выдачи и срок действия
26. Специальные требования к трансферу и размещению

От Вас также могут потребоваться дополнительные персональные данные для поддержки маркетинговых и стимулирующих инициатив или для подтверждения соблюдения Вами условий Договора.

Преднамеренно мы не запрашиваем персональные данные на лиц в возрасте до 18 лет. Если выяснится, что мы непреднамеренно получили персональные данные на несовершеннолетнего лица, мы обязуемся удалить подобные сведения из нашей базы данных. Фотографические и/или аудиовизуальные материалы – мы вправе собирать фотографические и/или аудиовизуальные материалы, воспроизводящие Ваше изображение и/или голос, а также Ваши высказывания, относящиеся исключительно к Вашей деятельности в качестве НПА.

Однако Amway может использовать, воспроизводить, изменять, публиковать, а также совершать иные разрешенные законодательством РФ действия с вышеуказанными данными только на основе Вашего согласия посредством подписания Вами Договора НПА и/или иным способом.

ПОЛУЧЕНИЕ ВАШИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Когда Вы связываетесь с нами по телефону, почте, факсу или посещаете наши Интернет-сайты, Вы можете добровольно предоставить свои персональные данные в пользование компании Amway или других НПА с целью поддержания с Вами связи.

В этом случае мы можем вести учет наших с Вами контактов, включая полученные персональные данные, в отдельном для Вас файле или же в файле, содержащем учет контактов, подобных Вашим.

Регистрация – при регистрации Вас в качестве официального НПА мы получаем Ваши персональные данные непосредственно из Договора НПА. В результате подобной регистрации Вам присваивается Идентификационный номер Amway, назначается (или Вы выбираете) один или несколько паролей, или личный кодовый номер (в некоторых случаях). Мы обязуемся хранить все эти данные.

Продление – при продлении Вашего Договора НПА мы можем запросить у Вас персональные данные. Эти данные могут включать, помимо всего прочего, обновленную контактную информацию или информацию о кредитной карте для перевода денежных вознаграждений.

Непродление/расторжение – в случае Вашего непродления или добровольного расторжения Договора НПА (или если такое расторжение инициировано компанией Amway), мы вправе получить от Вас персональные данные.

Эта информация может содержать Ваше мнение о Компании или описывать факторы, повлиявшие на Ваше решение о прекращении ведения бизнеса Amway, а также затрагивать вопросы доставки или получения контактной информации для осуществления между нами деловых операций, с тем чтобы мы могли улучшить качество услуг и продукции с целью максимального удовлетворения потребностей нынешних и будущих НПА.

Заказ – когда Вы размещаете заказ на продукцию или услуги, мы запрашиваем Ваши персональные данные (имя и фамилию, при необходимости Идентификационный номер Amway, адрес доставки, информацию об оплате и кредитной карте) и храним данную информацию в качестве архивной документации о размещенных заказах.

Исследования и мероприятия, направленные на стимулирование сбыта – Вы можете добровольно предоставлять персональные данные посредством заполнения анкет или иных опросных листов, а также участвовать в опросах и высказывать личные оценки, чтобы дать нам

возможность лучше узнать Ваши потребности и усовершенствовать наши услуги и продукцию.

Использование вэб-сайта – При использовании наших вэб-сайтов мы можем запросить у Вас персональные данные. В дополнение к этому, мы можем запросить у Вас информацию, которая подтверждает Ваше согласие с правилами и условиями пользования вэб-сайтом и общения с Amway посредством Интернет.

Связь с нами – когда Вы связываетесь с нами по телефону, электронной почте, факсу или другим способом, мы вправе создать файл, хранящий содержание и результаты данного контакта.

Собрания и иные мероприятия Amway – Вы можете добровольно посещать организованные компанией Amway собрания или другие мероприятия, во время и для которых Вы можете предоставить персональные данные, включая фотографические и/или аудиовизуальные материалы, воспроизводящие Ваше изображение и/или голос, а также различные высказывания, относящиеся исключительно к Вашей деятельности в качестве НПА.

Cookies (кукис) – Если Вы общаетесь с Amway с помощью вэб-сайта, для Вашего удобства используются Cookies. Это специальные информационные файлы, которые хранятся в Вашем компьютере. Они содержат информацию, позволяющую программе вэб-сайта каждый раз распознавать пользователей, отслеживать, как они работают с сайтом и как часто заходят на него. Cookies определяют и фиксируют, принял ли НПА Правила пользования (включающие и данную Политику конфиденциальности). Все Cookies имеют срок действия не более шести (6) недель с момента их установки, в зависимости от настроек браузера.

Когда пользователь заходит на официальный вэб-сайт Amway, сервер создает небольшой текстовый файл на жестком диске компьютера данного пользователя – это и есть Cookies. Этот файл уникален и создан только для конкретного пользователя, он читается сервером или браузером пользователя. Хранящаяся в файле информация позволяет отследить повторные посещения вэб-сайта Amway с определенного компьютера.

Cookies также используются для (i) идентификации и хранения информации о Вашем согласии

выполнять другие требования и правила Amway; (ii) идентификации и хранения информации о Вашем согласии на предоставление другой информации, включая Ваши персональные данные, которые Вы можете добровольно время от времени предоставлять через официальный вэб-сайт Amway в соответствии с Правилами Поведения и (iii) отслеживать и хранить информацию о Ваших перемещениях по официальному вэб-сайту Amway.

Cookies не могут выполнять роль программного кода и не переносят на Ваш компьютер вирусы. Они не читаются другими серверами и не могут служить источниками персональной информации. Они являются просто служебными информационными файлами, действующими между Вашим компьютером и сервером. Подобные файлы не передаются за пределы Amway, ее филиалов и Третьих лиц, указанных в данном документе.

Если Вы не хотите принимать Cookies с официальных сайтов Amway или других сайтов, Вы можете изменить настройки Вашего браузера и поставить запрет на использование Cookies. Однако Вы должны понимать, что ставя запрет на Cookies или изменяя их каким-либо образом, официальный вэб-сайт Amway не даст Вам доступ к особой информации, материалам и/или услугам, которые предлагает официальный вэб-сайт Amway.

Персональные данные мы можем запрашивать через: (а) филиалы Amway, дочерние компании и/или представительства, обособленные подразделения; (б) агентов или третьих лиц, связанных с Amway контрактными обязательствами, включая работников информационных систем и складов, сотрудников отдела заказов, поставщиков продукции или услуг, маркетинговых и деловых консультантов, и/или банковские отделения (вместе именуемые «Третьи лица») в соответствии с Политикой конфиденциальности.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВАШИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Необходимые персональные данные в условиях Договора НПА, которые мы будем у Вас запрашивать (в соответствии с разделом «Сбор персональных данных»), используются для следующих целей:

1. Оформление Вашего Договора НПА;
2. Обработка поступающих от Вас заказов;

3. Перевод денежных вознаграждений или прием от Вас платежей;
4. Упрощение Вашего сотрудничества с филиалами Amway в рамках Договора(ов) НПА, в том числе: (i) отслеживание Вашей Линии спонсорской поддержки и подготовка соответствующей отчётности; (ii) подготовка информации по выполненным Вами объёмам продаж, заработанным вознаграждениям, наградам, а также другой бизнес-информации, предназначенной для Вас, Вашего Спонсора и Вашей вышестоящей линии согласно Плану Amway по продажам и маркетингу; (iii) предоставление Вашего имени, адреса, номера телефона и/или адреса электронной почты Независимым Предпринимателям Амвэй в Вашей выше- и нижестоящей линии; а также (iv) организация связи с Вами по вопросам Вашей регистрации, оформления заказов или платежей для получения дополнительной информации или предоставления отклика на Ваши комментарии и запросы;
5. Предотвращение актов мошенничества;
6. Сбор задолженностей;
7. Санкционирование доступа к нашей информации, материалам, продукции и/или услугам. Кроме того, мы можем использовать Ваши персональные данные для следующих целей:
 1. Сбор статистических данных;
 2. Проведение демографических исследований и составление другой исследовательской отчётности;
 3. Подтверждение, проверка, обновление или исправление Ваших персональных данных;
 4. Оценка результатов Вашей деятельности по настоящему Договору НПА с нами или другими филиалами Amway;
 5. Отслеживание использования Вами полученной от нас информации, материалов, продукции и/или услуг;
 6. Оценка степени Вашей удовлетворенности поступающей от нас информацией, предлагаемой нами системой коммуникаций, материалами, продукцией и/или услугами;
 7. Повышение качества и соответствие нашей продукции, услуг, информации, коммуникаций и/или материалов, а также/или внесенных в них изменений Вашим нуждам и потребностям;
 8. Выявление уровня, типа и метода поддержания с Вами связи путем предоставления Вам или группе НПА специально подготовленной информации, материалов, предложений по продукции и услугам с учетом Ваших специфических потребностей;

9. Диагностирование проблем, возникающих на компьютерных серверах Amway. Кроме этого, мы будем использовать, воспроизводить, изменять и/или лицензировать фотографические и/или аудиовизуальные материалы, воспроизводящие Ваше изображение и/или голос, а также различные высказывания, но только при условии получения от Вас особого согласия посредством подписания Вами Договора НПА и/или иным способом.

ОБМЕН ВАШИМИ ПЕРСОНАЛЬНЫМИ ДАННЫМИ

Компания Amway не распространяет, не продает и не обменивает Ваши персональные данные.

Третьи лица – в случае необходимости, для успешного осуществления бизнеса Amway или выполнения своих обязательств перед Вами, мы можем предоставить любые или все Ваши персональные данные третьим лицам, с которыми мы заключили договор на обработку таких личных данных. Мы обязуемся заключить соглашение о конфиденциальности при обращении с Вашими личными данными со всеми третьими лицами, которым мы будем вправе предоставить подобную информацию, в соответствии с Политикой конфиденциальности Amway и действующим законодательством. Соглашения Amway с третьими лицами подразумевают использование Ваших персональных данных исключительно в целях, указанных в соглашении. Данные цели не должны выходить за оговоренные рамки использования Ваших персональных данных согласно настоящей Политике конфиденциальности. Третьим лицам запрещается использовать Ваши персональные данные в своих собственных целях. Кроме того, Третьим лицам не разрешается передавать Ваши персональные данные другим третьим лицам, если только это не предусмотрено нашим взаимным соглашением.

Независимые Предприниматели Амвэй – если Вы являетесь НПА, Вы будете получать советы и информацию от своей собственной Линии спонсорской поддержки, включающей Вашего Спонсора и НПА вышестоящей линии. В целях успешного осуществления бизнеса и выполнения перед Вами своих контрактных

обязательств, мы вправе предоставить Ваши персональные данные (как указано выше) и индивидуальные предпочтения в отношении продукции Amway Вашему Спонсору и Вашей выше- и нижестоящей линии. Эти НПА обязаны обращаться с Вашими персональными данными в соответствии с Политикой конфиденциальности Amway и действующим законодательством.

Публикации – мы можем публиковать фотографические и/или аудиовизуальные материалы, воспроизводящие Ваше изображение и/или голос, а также всевозможные высказывания, относящиеся исключительно к Вашей деятельности в качестве НПА, только при условии получения Вашего особого согласия посредством подписания Вами Договора НПА и/или иным способом.

Другие случаи – кроме того, мы можем предоставить любые или все Ваши персональные данные Третьим лицам, с которыми Amway не связан какими-либо соглашениями, если это необходимо в соответствии с законом. Мы также оставляем за собой право сообщать судебным исполнительным органам о любых действиях, которые мы считаем незаконными. Наконец, мы вправе раскрыть персональные данные, если у нас есть основания считать, что это необходимо для защиты прав, собственности и безопасности Amway и других лиц.

ЗАЩИТА ВАШИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Где мы храним Ваши персональные данные – мы храним личную информацию в базах данных, обслуживаемых в России и Казахстане или в филиалах Amway в Германии, Польше и США (Alticor Inc, 7575 Фултон Стрит Ист, Эйда, Мичиган 49355/США), а также в базах данных компаний с которыми филиалы имеют договоры на обработку персональных данных. Мы можем объединить Ваши персональные данные, хранящиеся в нашей системе, с данными филиалов других стран в целях расчета вознаграждений и создания отчетов по таким вознаграждениям, сопоставления Линий спонсорской поддержки и/или других отчетов в отношении НПА. Филиалы вправе хранить

Ваши персональные данные в своих базах данных в подобной объединенной форме.

Перевод данных за пределы России и Казахстана – мы не переводим персональные данные за пределы России, за исключением наших филиалов и других сторон, связанных с нашими филиалами соглашением на обработку таких персональных данных в соответствии с настоящей Политикой конфиденциальности.

Безопасность электронных баз данных – электронные базы данных надежно хранятся на автономных серверах, расположенных в контролируемых и безопасных зонах. Хранимые в электронном виде персональные данные периодически дублируются. Дублированные данные хранятся в другой контролируемой и безопасной зоне. Доступ к хранимым в электронном виде персональным данным разрешен только пользователям, являющимся сотрудниками или уполномоченными лицами компании Amway, филиалов, дочерних компаний и/или иных подразделений Amway, а также третьим лицам и НПА, имеющим одобренный Amway регистрационный номер и защитный пароль для входа в систему и соблюдающим все необходимые технические и организационные меры безопасности в соответствии с действующим законодательством.

Защита печатных носителей, содержащих персональные данные – подобные печатные носители хранятся в картотеке Amway или другом охраняемом Amway месте. Доступ к персональным данным ограничен и разрешен только лицам, являющимся сотрудниками Amway и имеющим право доступа к соответствующим документам.

Ваша ответственность за хранение Идентификационного номера Amway, пароля(ей) и личного кодового номера(ов) – Вы отвечаете за сохранность Идентификационного номера Amway, пароля и личного кодового номера, которые Вы используете для получения доступа к нашим услугам. Вы должны своевременно сообщать нам о возникающих у Вас подозрениях на незаконное использование Вашего Идентификационного номера Amway, пароля или личного кодового номера какими-либо лицами. Так как Ваш Идентификационный номер Amway, пароль и личный

кодовый номер являются уникальными, Вы признаете свою исключительную ответственность за частичное или полное пользование нашими услугами при помощи Вашего Идентификационного номера Amway, пароля или личного кодового номера.

Временный управляющий – если Вы являетесь НПА, Вы вправе передать некоторым лицам право пользоваться доступом к нашей информации, материалам и услугам от Вашего имени в качестве временного пользователя, при условии что данное Вами согласие оформлено в письменном виде, а копия такого письменного разрешения предоставлена в Amway. Тем самым Вы уполномочиваете нас предоставлять данным лицам доступ к информации о Вас и Вашем бизнесе в соответствии с Вашим разрешением и Политикой конфиденциальности Amway. Если Вы обращаетесь к нашей информации, материалам и услугам в качестве официального временного пользователя другого НПА, Вы соглашаетесь с тем, что мы уполномочены предоставлять о Вас информацию лицу, делегировавшему Вас в качестве временного пользователя.

ВАШИ ПРАВА

Помимо прав, изложенных в разделе «Ваш выбор» данной Политики конфиденциальности Amway, Вы обладаете следующими правами в отношении Ваших персональных данных: Доступ к Вашим персональным данным и их корректировка – мы контролируем обработку Ваших персональных данных. Ваши права в соответствии с действующим законодательством могут включать доступ к персональным данным под нашим контролем, а также право корректировать или удалять такие персональные данные. Для того чтобы пользоваться этим правом, Вам необходимо обратиться непосредственно в Amway с просьбой о получении информации относительно Ваших персональных данных. Мы также можем направить Вам опросные листы или уведомления, содержащие определенные персональные данные, для Вашего просмотра и корректировки. Наконец, вся документация, содержащая Ваши персональные данные и регулярно высылаемая Вам в рамках бизнеса Amway, должна подвергаться Вашей проверке в отно-

шении достоверности использованных персональных данных. Если какие-либо персональные данные оказались неверны, Вы должны заполнить форму Запроса на изменение персональных данных, которую можно получить в компании Amway (данная форма входит также во Второй Стартовый набор) и направить ее нам по почте или факсу.

Удаление Ваших персональных данных в результате расторжения Договора – Вы имеете право на то, чтобы Ваши персональные данные были удалены из нашей базы данных в кратчайшие сроки в связи с отсутствием дальнейшей необходимости их использования. Как правило, мы стараемся сделать так, чтобы персональные данные, относящиеся к расторгнутому Договору НПА или Договору НПА с истекшим сроком действия, были удалены из наших информационных систем в течение трех (3) лет после расторжения такого Договора НПА или истечения его срока действия, если нет основательной причины для хранения этих данных на более длительный период времени.

Информация о Ваших персональных данных, полученная от других лиц – если Ваши персональные данные были получены не напрямую от Вас, Вы будете проинформированы об этом до начала нашей обработки этих данных и должны дать свое особое согласие на такую обработку.

ДОПОЛНЕНИЯ К ДАННОЙ ПОЛИТИКЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Мы можем вносить изменения в данную Политику конфиденциальности Amway, чтобы отразить происходящие изменения в законодательстве или нашем бизнесе. Если Вы являетесь НПА, Вас проинформируют об изменениях в Политике конфиденциальности посредством публикаций в журнале AMAGRAM™ или информации в других средствах коммуникации Amway. Мы рекомендуем Вам регулярно обращаться к настоящей Политике конфиденциальности.

По состоянию на декабрь 2013 года.



Для заметок
