

КОРПОРАТИВНАЯ ЭТИКА КОМПАНИИ “SPA MINEROL CLUB”

ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ

- 1.1. Соблюдение действующего законодательства
- 1.2. Компания “SPA MINEROL CLUB”
(клуб-курорт «Минерол»)
- 1.3. основополагающие принципы
- 1.4. Независимость Консультантов, согласно настоящему Кодексу
- 1.5. Свод Этических Норм Независимого Консультанта
- 1.6. Действия в обход настоящего свода правил
- 1.7. Изменения и дополнения
- 1.8. Пересмотр цен на продукцию и финансовые обязательства

ГЛАВА II. КАК СТАТЬ НЕЗАВИСИМЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ КОМПАНИИ

- 2.1. Требования, предъявляемые к кандидату
- 2.2. Преимущества, связанные со статусом Независимого Консультанта Компании
- 2.3. Процесс подачи и рассмотрения заявления о приобретении статуса Независимого Консультанта Компании
- 2.4. Заказ продукции
- 2.5. Возможность отзыва Вашего заявления в течение четырнадцати дней
- 2.6. Действительный адрес и контактная информация
- 2.7. Статус независимого исполнителя по гражданско-правовому договору
- 2.8. Совместное заявление
- 2.9. Заключение настоящего Договора физическим или юридическим лицом.
- 2.10. Заявление на приобретение статуса НК от имени физического лица: неженатого (незамужней) или женатого (замужней)
- 2.11. Изменение организационно-правовой формы НК.
- 2.12. Фиктивное и/или Вымышленное имя (псевдоним)
- 2.13. Отношения со спонсорами
- 2.14. Претензии
- 2.15. Послепродажные услуги

ГЛАВА III. ИЗМЕНЕНИЕ СТАТУСА НЕЗАВИСИМОГО КОНСУЛЬТАНТА

- 3.1. Статусы активного Независимого Консультанта и привилегированного покупателя
- 3.2. Добровольное прекращение статуса Независимого Консультанта,
- 3.3. Ежегодное возобновление статуса Независимого Консультанта,
- 3.4. Продажа или перевод статуса Независимого Консультанта,
- 3.5. Изменения в структуре, права собственности на статус Независимого Консультанта
- 3.6. Заключение брака собственниками статусов Независимого Консультанта
- 3.7. Смерть Независимого Консультанта

ГЛАВА IV. СОЗДАНИЕ ЛИНИИ НИЖНЕГО СПОНСИРОВАНИЯ НК

- 4.1. Правила открепления от линии Высшего спонсирования
- 4.2. Привлечение потенциальных кандидатов, не зарегистрированных в качестве Независимых Консультантов
- 4.3. Привлечение действующего Независимого Консультанта к ответственности за нарушение антимонопольного законодательства о недобросовестной конкуренции
- 4.4. Запрет на привлечение инвестиций

ГЛАВА V. ПОКУПКА И ВОЗВРАТ ПРОДУКЦИИ

- 5.1. Оптовая покупка Независимого Консультанта
- 5.2. Оплата
- 5.3. Расходы на доставку
- 5.4. Ежемесячный предельный срок для заказов
- 5.5. Перевод объёма
- 5.6. Розничная покупка
- 5.7. Аннулирование статуса Независимого Консультанта

ГЛАВА VI. МАРКЕТИНГ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ

- 6.1. Правила розничной продажи
- 6.2. Учётно-отчётная документация по розничной продаже
- 6.3. Контакт Независимого Консультанта с покупателями
- 6.4. Ссылки на органы государственной власти и местного самоуправления
- 6.5. Претензии на исключительные отношения с Компанией
- 6.6. Переупаковка продукции

- 6.7. Конфликт интересов
- 6.8. Продвижение конкурирующей продукции
- 6.9. Продажа и спонсирование с использованием других деловых возможностей в сфере сетевого маркетинга
- 6.10. Публичная поддержка других компаний или продукции
- 6.11. Соглашение о конфиденциальности
- 6.12. Конфиденциальность информации
- 6.13. Доверие мнениям или заявлениям
- 6.14. Начисление Бонусов / комиссионных, вознаграждений

ГЛАВА VII. РЕКЛАМА ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ

- 7.1. Утверждение всех рекламных материалов
- 7.2. Дополнительные условия создания рекламы по радио и телевидению
- 7.3. Реклама с целью привлечения новых НК
- 7.4. Запрет любого воспроизведения материалов Компании без письменного согласия Компании
- 7.5. Реклама свойств
- 7.6. Свидетельства
- 7.7. Положительные высказывания
- 7.8. Реклама доходов
- 7.9. Использование торговых марок, логотипов, фирменных наименований и интеллектуальной собственности Компании
- 7.10. Визитные карточки и фирменные бланки
- 7.11. Общение по телефону
- 7.12. Материалы и литература третьих лиц
- 7.13. Торговые презентации и выставки
- 7.14. Реклама в Интернете
- 7.15. Макет веб-страницы
- 7.16. Использование торговых марок в единых определителях местонахождения ресурса (url) и именах доменов
- 7.17. Что Вы можете сообщать о продукции
- 7.18. Что Вы не можете сообщать о продукции

ГЛАВА VIII. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕЗАВИСИМОГО КОНСУЛЬТАНТА ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ

- 8.1. Порядок рассмотрения заявлений о нарушениях Правил
- 8.2. Возмещение убытков/зачет встречных требований

- 8.3. Временное приостановление статуса Независимого Консультанта
- 8.4. Прекращение статуса Независимого Консультанта
- 8.5. Последствия прекращения статуса по инициативе Компании или по инициативе Независимого Консультанта
- 8.6. Прекращение статуса и квалификация спонсоров
- 8.7. Апелляция

Прежде, чем подписать заявление и Договор, пожалуйста, прочтите следующее:

1. Любая попытка убедить кого-либо заплатить деньги, обещая прибыль от привлечения дополнительных людей в структуру, является нарушением действующего законодательства.
2. Не позволяйте никому вводить себя в заблуждение утверждениями о том, что высокие доходы легко достижимы.

ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ

Компания “SPA MINEROL CLUB” - Клуб-курорт «Минерол» - благодарит Вас за время, которое Вы посвящаете тому, чтобы прочесть и изучить настоящий Свод Правил. Цель настоящего Свода Правил состоит в тезисном изложении юридических правил и положений, соблюдение которых является обязательным для:

- 1) регистрации Независимого Консультанта;
- 2) заказа, купли, продажи и возврата продукции;
- 3) привлечения новых Консультантов;
- 4) получения дохода от продажи товаров, торговой марки;
- 5) управления Вашим бизнесом.

1.1. СОБЛЮДЕНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Каждый НК несёт личную ответственность за соблюдение действующего законодательства (в том числе, Налогового законодательства, Законодательства о социальном обеспечении, Законодательства о защите прав потребителей, а также Законодательства о рекламе) той страны, в которой данный НК осуществляет деловую активность.

1.2. КОМПАНИЯ “SPA MINEROL CLUB”

Компания, посредством Независимых консультантов, объединенных в структуру сетевого маркетинга, предлагает диетические добавки, продукты питания, средства личной гигиены и другие потребительские товары. Торговые организации с участием Независимых консультантов, могут создаваться в любой стране, в которой официально функционирует Группа, и предоставлять свои товары Консультантам по оптовой цене. Консультанты продают продукцию в розницу, сами

используют её или делятся с другими деловой возможностью сотрудничества с Компанией.

1.3. ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ

Юридические и моральные принципы той или иной организации могут служить эталоном, который может стать мерой продвижения вперёд. Компания “SPA MINEROL CLUB” началась с декларации тех идеалов, которым хотят следовать её учредители и к которым должны стремиться работники и Независимые консультанты. Эти основополагающие принципы включают следующее:

1. Благодарность. Мы понимаем, что наш продукт “Минерол” сотворен Богом. Поэтому с благодарностью принимаем ответственность за то, чтобы донести его людям, проживающим повсюду.
2. Честность и порядочность. Мы делаем всё от нас зависящее, чтобы все, без исключения, деловые отношения строились на основе честности и порядочности.
3. Справедливое обращение со всеми людьми. Мы поступаем справедливо по отношению ко всем Независимым Консультантам, работникам и продавцам.
4. Сильное руководство. Мы не застрахованы от текущих ошибок, но мы исправляем их.
5. Приверженность честной и экономной деловой практике.
6. Приверженность только эксклюзивному Высшему качеству услуг Независимых консультантов на рынке.
7. Открытость всему новому. Ценная информация поступает из разнообразных источников. Мы осознаём, насколько важно быть открытыми для восприятия всего нового, а также быть благодарными тем, кому мы обязаны этой информацией.
8. Честный труд. Мы верим в мудрость старой поговорки: «Кто не работает, тот не ест». Честный, добросовестный труд - является ключевой составляющей нашего и Вашего успеха.

Компания всегда помнит об этих идеалах и хотела бы призвать каждого Независимого Консультанта также стремиться руководствоваться этими принципами в отношениях с покупателями, другими Консультантами и уполномоченными лицами.

1.4. НЕЗАВИСИМОСТЬ КОНСУЛЬТАНТОВ СОГЛАСНО НАСТОЯЩЕМУ КОДЕКСУ

Независимые консультанты далее НК не обязуются производить какие-либо минимальные покупки продукции или привлекать новых партнёров для расширения сети продаж. Они могут по своему собственному усмотрению пользоваться выгодами, предоставляемыми Компанией, в соответствии с ее условиями.

Настоящий свод правил предоставляет НК возможность покупать продукцию по оптовым ценам, а затем НК по своему собственному усмотрению, решает, продавать или не продавать приобретенный товар розничным покупателям.

1.5. СВОД ЭТИЧЕСКИХ НОРМ НК

Создавая и развивая успех своих коммерческих предприятий под эгидой Компании, НК обязуются оберегать и защищать репутацию Компании. НК обязуются воздерживаться от любого поведения, которое могло бы нанести вред репутации Группы и реализуемой ею продукции или нанести ущерб способности других лиц принять участие в развитии деловых возможностей, предоставляемых Компанией. НК обязуются осуществлять деловую активность в строгом соответствии с принципами и нормами профессиональной этики и безоговорочно избегать любого поведения, связанного с обманом, введением в заблуждение, а также поведения, нарушающего нормы вежливости, корректности, этики и морали. НК обязуются с уважением относиться к честной деловой активности своих коллег-консультантов и обязуются не заниматься вербовкой покупателей в нарушение норм антимонопольного законодательства и законодательства о честной конкуренции.

Компания с уважением относится к деловой активности всех компаний, организованных и функционирующих в соответствии с действующим законодательством, и категорически предупреждает каждого НК Компании о недопустимости нечестной конкуренции в отношении этих компаний. Компания осуществляет свою деятельность на основе убеждения, что успех всех НК, в конечном счёте, определяется способностью компании выйти на рынок с достойными деловыми возможностями, действуя в строгом соответствии с понятием о чести.

1.6. ДЕЙСТВИЯ В ОБХОД НАСТОЯЩЕГО СВОДА ПРАВИЛ

Правила и порядок деятельности Компании разработаны таким образом, чтобы защитить НК и Компанию от неблагоприятных последствий их нарушения.

В отношении НК, которые умышленно действуют в обход настоящего свода правил и порядка деятельности с целью достичь обходным путём того, что прямо запрещено настоящим сводом правил и законом, будут приняты такие же меры, как если бы они прямо нарушили соответствующее правило или порядок.

1.7. ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ

Изменения и дополнения (иные, нежели было оговорено в условиях с учётом финансовых обязательств и цен на продукцию, указанных ниже) будут доводиться до сведения НК путем размещения их на веб-сайте Компании. Подобные изменения обязательны для всех НК со времени их размещения на веб-сайте Компании или оповещения другим путём, в зависимости от того, какая форма оповещения дойдет до НК раньше. В случае противоречия между изменением и условиями - изменение имеет преимущественную силу. В случае возобновления статуса НК, в отношении НК действует самая последняя редакция настоящего Свода Правил.

1.8. ПЕРЕСМОТР ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ И ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Информацию о действующих ценах на продукцию можно получить на веб-сайте или позвонив в офис Компании. Прайс-лист содержит действующие цены и даты пересмотра действующих цен. После пересмотра новые цены размещаются на том же веб-сайте.

ГЛАВА II. КАК СТАТЬ НЕЗАВИСИМЫМ НК “SPA MINEROL CLUB”

2.1. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К КАНДИДАТУ

Существенной составной частью системы продаж компании является то, что покупателям предоставляется возможность осматривать, тестировать и составлять мнение о продукции в спокойной обстановке, вне розничных магазинов или иных постоянно действующих пунктов розничной продажи.

По этой причине, только лица, которые обязуются продавать товар посредством прямой продажи (т.е. продажи непосредственно покупателям на индивидуальной основе, вне розничных магазинов или иных, постоянно действующих пунктов розничной продажи), отвечают требованиям, предъявляемым к НК Компании. Согласно вышеизложенному, принципы честности и порядочности занимают центральное место в сети Компании. Чтобы защитить своих покупателей от незаконных или обманных приёмов продажи, Компания принимает в качестве НК только физических с 16 лет и юридических лиц, которые полностью избегают обмана, введения в заблуждение, а также поведения, нарушающего нормы вежливости, этики и морали, и которые строго соблюдают Кодекс поведения в отношении Потребителей. До получения статуса НК Компании кандидаты должны попросить своего Личного Спонсора, или представителя Компании провести с ними индивидуальное информационное занятие для ознакомления с продукцией и

сводом правил Компании. **Ознакомление с вышеизложенными принципами и их разъяснение входит в число прямых обязанностей Личных Спонсоров.**

2.2. ПРЕИМУЩЕСТВА, СВЯЗАННЫЕ СО СТАТУСОМ НК КОМПАНИИ

НК Компании получают некоторые преимущества. Главное преимущество - это право покупать продукцию по оптовым ценам. Другие преимущества включают советы Личных Спонсоров, а также право носить титул НК Компании, а также участие в некоторых акциях доступных только для НК.

2.3. ПРОЦЕСС ПОДАЧИ И РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ О ПРИОБРЕТЕНИИ СТАТУСА НК

Любое физическое или юридическое лицо может зарегистрировать своё намерение стать НК Компании посредством заполнения, подписания и подачи в офис Компании анкеты-регистрации НК, либо путём заполнения Анкеты через ВЕБ-сайт Компании.

Для того чтобы стать НК Компании, кандидат на получение соответствующего статуса должен иметь спонсора в лице действующего НК , а также должен заполнить и подписать Договор с Компанией). Новый НК обязан приобрести СТАРТОВЫЙ НАБОР КОМПАНИИ. Договор вступает в силу после его подписания руководством Компании, а также приобретения стартового набора. Компания должна подтвердить принятие регистрационной формы письмом или другим документом, подписанным уполномоченным представителем Компании и направленным в адрес НК по почте или доставленным другим приемлемым способом с указанием его идентификационного номера в Компании. Компания может отклонить заявление любого соискателя.

2.4. ЗАКАЗ ПРОДУКЦИИ

Заказать продукцию Компании можно по телефону, через соответствующую форму на ВЕБ-сайте Компании или другим способом, определённым Компанией. Заказ отправляется после 100 % оплаты продукции на счет Компании в течение 3 рабочих дней.

2.5. ВОЗМОЖНОСТЬ ОТЗЫВА ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ЗАЯВЛЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ЧЕТЫРНАДЦАТИ ДНЕЙ

Любой НК , пожелавший отозвать своё Заявление на статус НК , может сделать это в течение 14 (четырнадцать) дней со дня вступления Соглашения в силу. Для этого необходимо уведомить Компанию письмом в офис. Полученная продукция должна быть возвращена в офис Компании. По получении возвращаемой продукции сумма, уплаченная за возвращённую продукцию, подлежит возврату теми же средствами платежа, которыми они были уплачены. Не подлежит возврату платёж за употреблённую продукцию или за продукцию в открытой упаковке. Оформленные, но ещё не выполненные заказы на продукцию, должны быть аннулированы или отменены. НК , который отзывает своё заявление, не разрешается подавать новое заявление в течение не менее шести месяцев. В случае отзыва заявления, начисленные комиссионные вознаграждения не выплачиваются.

2.6. ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ АДРЕС И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Каждый НК обязан предоставить и, по мере необходимости, обновлять свой действительный почтовый адрес и адрес доставки, который точно указывает место жительства и деловой активности НК, а также любую другую информацию и необходимые документы по запросу Компании.

НК также должен предоставить и, по мере необходимости, обновлять информацию о действующих номерах телефонов, мобильных телефонов. Общий почтовый адрес может использоваться максимум двумя НК . В случае, если НК не сообщил Компании об изменении своего адреса и вследствие этого Компания не имеет возможности выплатить этому НК заработанные им вознаграждения, возвратные скидки, премии или доставить этому НК заказанную им продукцию, с НК удерживается сумма административных расходов, связанных с действиями Компании по исправлению указанной ошибки. В случае невозможности выплаты вознаграждений или других сумм, а также возникновения права на получение возвратной скидки, по причине невозможности связаться с НК, остаток причитающихся денежных средств после удержания административных расходов, становится собственностью Компании, причём будет считаться, что НК отказался от своего права на получение данных вознаграждений.

2.7. СТАТУС НЕЗАВИСИМОГО ИСПОЛНИТЕЛЯ ПО ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОМУ ДОГОВОРУ

НК Компании является независимым исполнителем по гражданско-правовому договору, приобретая и продавая продукцию от своего имени и под свою собственную ответственность. Как для целей налогообложения, так и для целей остального действующего законодательства. Ему запрещается делать прямые заявления об обратном или делать заявления, подразумевающие обратное, в письменной форме или устно. На бланках, счетах, в рекламе НК и договорах, заключаемых НК с третьими лицами, должно содержаться прямое указание на юридический статус НК, как независимого исполнителя по гражданско-правовому договору. НК не имеет права создавать обязательства для Компании или принимать на себя обязательства от имени Компании. Компания не принимает на себя обязательство производить полностью или частично какие-либо платежи, предусматриваемые трудовым законодательством и законодательством о социальном обеспечении самому НК или его работникам. НК самостоятельно устанавливает свой рабочий распорядок времени и самостоятельно организует свою деловую активность в отношениях с Компанией в рамках правил, установленных в настоящем Своде. НК самостоятельно несёт ответственность за страхование своей гражданско-правовой ответственности, своё медицинское страхование, страхование своей профессиональной ответственности, страхование ответственности работодателя, страхование гражданской ответственности владельца транспортных средств и за все другие виды обязательного и добровольного страхования. Как независимые исполнители по гражданско-правовому договору, НК несут полную ответственность за самостоятельную уплату всех налогов (в том числе и НДС на товары, поставляемые НК), а также всех платежей по социальному обеспечению и медицинскому страхованию, пенсионному обеспечению и всех других платежей, связанных с юридической ответственностью, удержаниями, взносами, недоимками, штрафами или претензиями, которые возникают в результате или производятся в связи с деятельностью НК в качестве НК Компании. После регистрации НК в налоговой службе в качестве плательщика НДС, он обязан уведомить Компанию о своей регистрации. В случае, если НК не получает или прекращает свою регистрацию в органах налоговой службы, он также должен уведомить об этом Компанию. Кроме того, НК принимает на себя обязательство об уплате неустойки Компании в размере, достаточном для полной оплаты всех разумных расходов и издержек, понесённых Компанией, и любого штрафа или денежного взыскания и процентов, которые должна уплатить Компания в связи с, или вследствие любой такой юридической ответственности, удержания, взноса, недоимки, штрафа или претензии.

2.8. СОВМЕСТНОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ

Только лицам, состоящим в зарегистрированном браке, разрешается подавать совместное Заявление. Выплата вознаграждения и премий всегда будет производиться на имя главного заявителя. Главный и совместный заявители самостоятельно и по своему собственному усмотрению решают все вопросы, связанные с распределением полученных денег между собой.

При этом Компания не ограничивает супругов подавать отдельные заявления на регистрацию в Компанию.

2.9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОГОВОРА ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦОМ ИЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.

Заявления от имени юридических лиц должны быть подписаны уполномоченным должностным лицом, которое обязано предоставить копии всех документов, необходимых Компании для регистрации.

2.10. ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СТАТУСА НК ОТ ИМЕНИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА: НЕЖЕНАТОГО (НЕЗАМУЖНЕЙ) ИЛИ ЖЕНАТОГО (ЗАМУЖНЕЙ).

Физическое лицо должно подать Заявление о приобретении статуса НК от своего собственного имени. Физическое лицо не может подавать заявление от имени другого лица. Физическое лицо обязано предоставить копию всех необходимых документов, которые необходимы Компании для регистрации.

2.11. ИЗМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ НК .

НК, желающий изменить свою организационно-правовую форму с сохранением существующего спонсора и идентификационного номера НК, может сделать это в любое время в соответствии с правилами, уведомив при этом Компанию и предоставив все необходимые документы.

2.12. ФИКТИВНОЕ И/ИЛИ ВЫМЫШЛЕННОЕ ИМЯ (ПСЕВДОНИМ).

Не допускается подача Заявления о приобретении статуса НК как физическим, так и юридическим лицом под фиктивным и/или вымышленным именем (псевдонимом) или наименованием, а также посредством любой другой формы идентификации (включая идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)), которая неточно отражает, кто является подлинным собственником НК и каков его/её настоящий

статус. Не допускается какое-либо изменение или видоизменение имени или наименования заявителя с целью получения возможности приобретения более одного статуса НК .

2.13. ОТНОШЕНИЯ СО СПОНСОРАМИ.

Отношения между НК и его/её Личным Спонсором имеют решающее значение в успешной деятельности Компании и подлежат юридической и административной защите. Компания признаёт юридически обязательный характер этих отношений после подписания настоящего Договора. Личный Спонсор НК указывается в заявлении НК.

Эти отношения определяются следующим образом: Личный Спонсор - лицо, которое спонсирует нового НК. Личный Спонсор - это один из действующих НК, к которому новый НК имеет право обращаться за обучением и советами, касающимися деловой активности. Новый НК также должен понимать, что титулы и вознаграждения, основанные на покупках и продаже продукции, будут соответственно передаваться или выплачиваться его/её Личному Спонсору, в зависимости от результатов работы нового НК, согласно Компенсационному Плану Компании.

2.14. ПРЕТЕНЗИИ.

В случае возникновения у НК каких-либо претензий к продукции или услугам, предоставляемым Компанией или её местными новыми уполномоченными лицами, НК должен связаться с главным офисом Компании.

2.15. ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ УСЛУГИ.

В течение всего срока действия статуса НК , в случае возникновения каких-либо вопросов о продукции, статусе или деятельности НК , НК должен обращаться в Компанию.

ГЛАВА III. ИЗМЕНЕНИЕ СТАТУСА НК

3.1. СТАТУСЫ АКТИВНОГО НК И ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Условия Компании позволяют Вам стать НК независимо от того, продолжаете ли Вы покупать продукцию Компании или нет.

Для того чтобы приобрести статус активного НК в текущем месяце Вы должны придерживаться минимального уровня деятельности - совершения квалификационной закупки в соответствующем месяце. Только статус активного НК позволяет получать все привилегии. Эти привилегии включают получение бонусов, начисляемых в соответствии с Компенсационным Планом, а также всех прочих премий.

В случае, если НК не поддерживает минимальный уровень деятельности по закупке продукции, он или она автоматически в этот месяц получает статус Привилегированного Покупателя. Привилегированные Покупатели могут и далее приобретать продукцию по оптовым ценам, пользуясь своим регистрационным номером НК Компании. Однако Привилегированные Покупатели не имеют права на получение бонусов и/или всех остальных премий за какую - либо продукцию, купленную НК-ми из их Линии Нижнего Спонсирования. Любой НК, который был переведен в статус Привилегированного Покупателя, может восстановить свой статус в случае, если будут удовлетворены требования, предъявляемые к активному НК, в течение срока действия договора.

В случае, если Привилегированный Покупатель в течении 6 (шести) месяцев не производит покупки продукции статус НК Компании может быть прекращён и/или с утратой НК-ов Линий Нижнего Спонсирования в пользу соответствующего Личного Спонсора из восходящей линии данного Привилегированного Покупателя.

3.2. ДОБРОВОЛЬНОЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ СТАТУСА НК.

НК имеет право расторгнуть настоящий Договор с Компанией в одностороннем порядке по своей инициативе в любое время, уведомив об этом Компанию в письменной форме. Договор может быть расторгнут по любой причине и от НК не требуется предоставлять причину расторжения.

Запрос о расторжении Договора, полученный Компанией, который не содержит подписи НК и подтверждения подлинности подписи (копия первой страницы паспорта), подлежит возврату для необходимого подписания.

В случае, если у НК, приславшего запрос о расторжении, имеется какой-либо объём закупок, за который ещё не было выплачено вознаграждение, статус НК не будет прекращён, пока это вознаграждение не будет выплачено, кроме случаев, когда НК попросит об обратном. По получении письменного запроса о расторжении какой-либо оборот на счету НК не разрешается. Любому НК, который добровольно прекращает договорные отношения с Компанией, не разрешается подавать новое заявление через нового Спонсора до истечения 6 месяцев с даты расторжения Договора.

3.3. ЕЖЕГОДНОЕ ВОЗОБНОВЛЕНИЕ СТАТУСА НК

Кроме случаев, когда НК добровольно расторгает настоящий Договор или когда его/её статус прекращается по какой-либо причине, в том числе по причине предварительно установленного нарушения этического Кодекса или Договора, срок действия Договора НК с Компанией составляет один год, начиная с даты вступления в силу и заканчивая одним годом после этой даты. Все НК могут возобновлять свой статус НК на ежегодной основе. Компания может отклонить запрос о возобновлении статуса НК, руководствуясь теми же критериями, которые регулируют первоначальные заявления о приобретении статуса НК. В дополнение к этому, Компания может принять решение не возобновлять статус НК на основании изменения общей деловой политики. После возобновления статус НК регулируется положениями настоящего свода Правил (включая Компенсационный План и другие Приложения), предоставленного Компанией и действующего на момент возобновления. Таким образом, настоящий Свод Правил (включая Компенсационный План и другие Приложения) не будет действовать на протяжении второго года и последующих лет, исключая случаи, когда до возобновления статуса НК в настоящий Свод Правил не внесены никакие изменения. Структура НК, статус которого прекращён, подлежит передаче соответствующему Личному Спонсору из восходящей линии данного НК, кроме случаев, когда Компания устанавливает иной порядок.

3.4. ПРОДАЖА ИЛИ ПЕРЕВОД СТАТУСА НК

Компания сохраняет за собой право одобрить или не одобрить, исключительно по собственному усмотрению, любую предполагаемую продажу, уступку или перевод статуса НК. При невыполнении нижеизложенных условий Компания не будет одобрять вышеперечисленные операции, а причины для отказа в одобрении будут предоставлены в письменной форме. Любая продажа, уступка или перевод любого статуса НК или его собственника требуют предварительного письменного одобрения Компании и должны быть совершены с соблюдением следующих условий:

3.4.1. Компания обладает правом первого покупателя в отношении какой бы то ни было продажи, уступки или перевода любого статуса НК. НК, желающий продать свой статус, прежде всего, должен (в письменной форме) предоставить Компании право и возможность совершить такую покупку или получить такой перевод на тех же условиях, которые содержатся в любом ином предложении, которое получено или которое предполагается получить у третьего лица. Компания сообщит НК в течение 30 рабочих дней после получения такого уведомления о своём решении

одобрить или отклонить данное предложение. В случае, если Компания не даст ответа в течение 30 рабочих дней или отклонит предложение, НК имеет право сделать такое же предложение или принять полученное предложение, содержащее такие же условия, что и предложение, направленное в Компанию любому физическому или юридическому лицу, которое не является НК, супругом (супругой) или иждивенцем НК, или лицом, обладающим какой-либо долей собственности или иными правами на статус НК.

3.4.2. Никакой статус НК, являющийся временным, приостановленным, временно прекращённым, статус, в отношении которого получено уведомление о намерении прекращения, прекращённый статус, статус, в отношении которого Компания производит расследование, не подлежит продаже, переводу, или какому-либо изменению, до того как: либо дело в отношении НК будет разрешено в пользу Компании, либо данное расследование будет завершено и дело решено в пользу данного НК.

3.4.3. НК, осуществляющий продажу своего статуса, должен представить Компании нотариально заверенный письменный договор, содержащий следующие сведения: Имя (наименование), адрес, номер телефона и юридически действительное подтверждение личности покупателя, закупочная цена, условия покупки и подтверждение уплаты закупочной цены.

Документ, подтверждающий исполнение Договора купли-продажи статуса продавцом и выполнение условий Договора покупателем.

Документ, подтверждающий, что как продавец, так и покупатель удовлетворены куплей-продажей статуса НК, и что на Компанию не будет возложена какая бы то ни была ответственность, и что как покупатель, так и продавец обязуются уплатить Компании неустойку, в случае возникновения из-за данной купли-продажи статуса НК судебного иска между продавцом и покупателем, их работниками, агентами, комиссионерами, поверенными или иными представителями, юристами, лицами, которым продавец и/или покупатель уступили требование или перевели долг, правопреемниками или контрагентами.

Обязательство продавца не конкурировать с покупателем по любым аспектам деловой активности с участием Компании и не пытаться обращаться с деловыми предложениями к любому существующему НК или спонсировать его/её для ведения альтернативной деловой активности, или освоения альтернативной возможности финансирования в течение одного года после даты одобрения продажи данного статуса.

3.4.4. Покупатель должен представить новое подписанное заявление и документы, удостоверяющие его/её личность и/или юридический статус, а также все остальные документы, необходимые для оформления статуса НК Компании. После письменного одобрения Компанией продажи, перевода или уступки статуса, новый

НК, купивший данный статус, должен принять на себя позицию и обязательства бывшего НК, продавшего ему/ей данный статус, и получить все права, титулы и привилегии, которыми обладал бывший собственник данного статуса.

3.5. ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ, ПРАВАХ СОБСТВЕННОСТИ НА СТАТУС НК.

Структура и права собственности на статус НК могут претерпевать изменения в связи с изменением контролирующего собственника. В зависимости от организационно-правовой формы НК, эти изменения могут происходить по-разному.

3.6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ БРАКА СОБСТВЕННИКАМИ СТАТУСОВ НК.

В случае, если два НК решают вступить в брак, они могут сохранить свои отдельные, независимые организации НК. В случае, если один из НК продаёт, уступает или переводит свой статус другому физическому или юридическому лицу после вступления в брак двух данных НК, собственнику, продающему свой статус НК, не нужно ждать шесть месяцев, чтобы стать одним из совместных заявителей на приобретение статуса НК, который изначально находится в собственности другого супруга, при условии, что необходимая документация и подтверждение оплаты административных издержек представлены и обработаны в Компании.

3.7. СМЕРТЬ НК.

В случае смерти физического лица, являющегося НК Компании, права и собственность на этот статус НК переходят к наследникам данного физического лица, согласно наследственному праву той юрисдикции, в которой постоянно проживало данное физическое лицо.

Компания исполнит любой удостоверенный судебный приказ, решение суда или другой документ, имеющий юридическую силу и предписывающий порядок распоряжения статусом НК. Доказательство смерти физического лица должно быть представлено в течение 6 (шести) месяцев после даты смерти. Для подтверждения факта смерти необходимо представить нотариально удостоверенную копию свидетельства о смерти. Если, в течение этого срока после смерти физического лица Компания не получит уведомление о намерении наследников умершего наследовать статус НК этот статус НК будет прекращён, а его Линия Нижнего Спонсирования будет присоединена к ближайшему Личному Спонсору по восходящей линии согласно настоящим правилам и порядку.

ГЛАВА IV. СОЗДАНИЕ ЛИНИИ НИЖНЕГО СПОНСИРОВАНИЯ.

4.1. ПРАВИЛО ОТКРЕПЛЕНИЯ ОТ ЛИНИИ ВЫСШЕГО СПОНСИРОВАНИЯ

В случае, если НК хотел бы сменить Спонсора и спонсироваться кем-либо из другой линии, НК может подать новое заявление через шесть месяцев после расторжения своего текущего договора. Действующий НК не может просить Компанию об откреплении от Личного Спонсора. НК не должен заниматься активным спонсированием или поиском нового Личного Спонсора. При этом, вся линия Нижнего спонсирования, автоматически передается Личному Спонсору (от которого НК намерен открепиться) такого НК.

4.2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КАНДИДАТОВ, НЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В КАЧЕСТВЕ НК

Правила, регулирующие вербовку в нарушение антимонопольного законодательства о недобросовестной конкуренции, действуют только в отношении вербовки действующих НК и не действуют в отношении лиц, которые не имеют статуса НК. Данные правила не должны наказывать Личного Спонсора, спонсирующего кандидата, который был завербован другим НК, но ранее не приобрёл статус НК. Как и в любом другом коммерческом предприятии, НК, который вкладывает время и деньги в потенциального кандидата, принимает на себя риск, что этот кандидат, в конечном счёте, может предпочесть другого Спонсора. НК должны с осторожностью подходить к вложению значительного времени и денег в лицо, которое ещё не приобрело статус НК в их Линии Нижнего Спонсирования.

4.3. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО НК К ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

НК Компании не должен предпринимать попыток завербовать прямо или косвенно другого действующего НК для перехода в его личную Линию Спонсирования. Действующий НК не должен заключать ещё один Договор под ещё одним Личным Спонсором или пытаться обойти настоящие правила и порядок с помощью псевдонима, фамилии супруга, фиктивного персонального идентификационного номера или какими-либо иными средствами. В случае, если НК нарушит данное правило, Компания будет рассматривать это нарушение как существенное нарушение. В случае, если НК удастся подписать кого-либо из действующих НК для перехода под начало нового Спонсора до истечения шестимесячного периода

ожидания Компания, действуя исключительно по своему собственному усмотрению, имеет право в одностороннем порядке прекратить статус первоначального НК и нового НК, созданного под началом нового Спонсора, или и того, и другого. Такому прекращённому НК не разрешается подавать новое заявление в Компанию в течение не менее шести месяцев. Кроме того, Компания сохраняет за собой право передать назад под начало Спонсора первоначального НК любую Линию Нижнего Спонсирования.

Компания оставляет за собой право принятия любых мер в соответствии с действующим законодательством, которые она считает необходимыми при конкретных обстоятельствах каждого нарушения. В частности, Компания сохраняет за собой право определять необходимость, время и место назначения перемещения Линии Нижнего Спонсирования НК или необходимость прекращения статуса НК за предполагаемое нарушение данного правила. Любое такое решение основывается на исключительном усмотрении Компании.

С целью избежать создания видимости вербовки в нарушение антимонопольного Законодательства о недобросовестной конкуренции, НК должны воздерживаться от недолжного поведения, включая, но не ограничиваясь этим, следующее:

- а) Пренебрежительные замечания о других НК.
- б) Заявления об обладании особым влиянием на Компанию.
- в) Контакты с другими НК о смене линий или приобретении двойного статуса НК.
- г) Контакты с НК, которые нуждаются в деньгах или помощи, при условии смены Спонсорской линии.

4.4. ЗАПРЕТ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

НК ни при каких обстоятельствах не должен использовать наименование Компании, торговые марки, Компенсационный План, продукцию, корпоративные документы, работников или что-либо, относящееся к ним, для того чтобы предлагать, заявлять, завлекать, вербовать, обращаться с запросом или каким бы то ни было образом сообщать: 1) что НК представляет собой или может рассматриваться как инвестиция, 2) что какое-либо другое физическое или юридическое лицо, кроме самого НК, управляет или может управлять НК, 3) что обещан, извлекается или распределяется какой-либо доход, или прибыль на инвестицию в НК, 4) что какой-либо финансовый рост возникает автоматически, просто в силу геометрической прогрессии числа привлеченных НК. Любое подобное поведение или любые действия, которые нарушают настоящий Свод Правил прямо запрещены и представляют собой существенное нарушение НК Договора с Компанией. Этот же принцип относится и к привлечению НК или Привилегированным Покупателем кредитных средств.

ГЛАВА V. ПОКУПКА И ВОЗВРАТ ПРОДУКЦИИ.

5.1. ОПТОВАЯ ПОКУПКА НК

Активный НК или Привилегированный Покупатель может приобретать продукцию по оптовой цене у Компании. Только НК или Привилегированный Покупатель Компании могут заказывать продукцию по оптовой цене при этом Компания сохраняет за собой право ограничивать количество продукции, которую может купить один НК .

5.2. ОПЛАТА

Все заказы должны сопровождаться 100%-ной оплатой. Выдача товаров в долг - не допускается!

5.3. РАСХОДЫ НА ДОСТАВКУ (РАСХОДЫ НА УПАКОВКУ, ПОГРУЗКУ - ВЫГРУЗКУ И ИНУЮ ОБРАБОТКУ ГРУЗА)

Лицо, заказавшее продукцию самостоятельно, несет расходы на доставку, расходы на упаковку, погрузку - выгрузку и иную обработку груза.

5.4. ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПРЕДЕЛЬНЫЙ СРОК ДЛЯ ЗАКУПОК

Все закупки на продукцию должны быть оплачены Компании до 30 числа каждого месяца (27 для февраля), чтобы быть засчитанными в объём текущего месяца, если прямо не предусмотрено иное.

5.5. ПЕРЕВОД ОБЪЁМА

Не разрешается перевод объёма от одного НК другому.

5.6. РОЗНИЧНАЯ ПОКУПКА

Физическое или юридическое лицо, которое не является НК Компании, является розничным покупателем. НК не обладает исключительным правом на какого-либо розничного покупателя, будь то в отношении продажи или в отношении будущего спонсирования данного покупателя, как НК. Лояльность покупателя основывается

исключительно на свободном выборе самого покупателя. Розничный покупатель может купить продукцию либо у НК по договорной цене, либо напрямую у Компании по предложенной розничной цене.

5.7. АННУЛИРОВАНИЕ СТАТУСА НК КОМПАНИИ

НК может аннулировать свой статус НК в течение 14 (четырнадцати) дней после даты вступления в силу Договора, с удержанием Компанией всех дополнительных расходов (например, транспортных) и начисленных Бонусов такому НК.

ГЛАВА VI. МАРКЕТИНГ ПРОДУКЦИИ.

6.1. ПРАВИЛА РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ

Только уполномоченные НК, с которыми Компания подписала договор в письменной форме, имеют право продавать продукцию. Цены на розничную продажу продукции устанавливает Компания. НК не имеет права продавать продукцию по цене ниже, чем установлено Компанией.

6.2. УЧЁТНО-ОТЧЁТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПО РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ

Время от времени Компания может запрашивать копии учётно-отчётной документации по розничной продаже с целью создания базы данных и разработки статистической информации о продаже продукции в розницу. Эта документация будет использоваться исключительно для разработки такой статистической информации и не является доказательством какого бы то ни было намерения контролировать розничную торговлю НК или ценовую политику розничной торговли НК

6.3. КОНТАКТ НК С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Контакт с потенциальными розничными покупателями должен осуществляться тактично в разумное время дня. Демонстрация или торговая презентация должны быть прекращены по просьбе потенциального потребителя. НК несёт ответственность за обеспечение соблюдения всего действующего законодательства и подзаконных актов, регулирующих продажу НК продукции розничным покупателям.

6.4. ССЫЛКИ НА ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

НК не должны делать ссылку на то, что Компенсационный План Компании или любая продукция одобрены каким-либо органом государственной власти или местного самоуправления. НК не должны ссылаться на то, что у Компании есть какая-либо исключительная договорённость с каким-либо органом государственной власти или местного самоуправления в отношении доступа к какой-либо их продукции.

6.5. ПРЕТЕНЗИИ НА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КОМПАНИЕЙ

НК запрещается использовать семейные связи с кем-либо из Учредителей или работников Компании, для самопродвижения или продвижения другого НК. НК запрещается использовать свой бывший статус работника Компании для самопродвижения или продвижения другого НК. НК не должны заявлять или подразумевать, что у них есть уникальная возможность доступа или особые преимущества в отношениях с руководством или работниками Компании, которых нет у других НК. НК, которые осуществляют какую-либо деловую активность НК не под своим собственным именем, не должны использовать своё личное имя и портрет в литературе по маркетингу или в рекламе.

6.6. ПЕРЕУПАКОВКА ПРОДУКЦИИ

НК не вправе заменять упаковку продукции или материалы Компании (если рекламная продукция напечатаны в цвете то чёрно-белая копия не допускается).

6.7. КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Ни одно из положений настоящего свода правил не может помешать НК предоставлять свои услуги любой другой коммерческой или профессиональной организации или состоять членом другой компании, осуществляющей прямые продажи, или стать работником, консультантом или агентом любой другой компании, фирмы или физического лица, или оказывать помощь, или иметь какие-либо финансовые интересы в любой другой коммерческой или профессиональной организации при условии отсутствия конфликта интересов (в соответствии с нижеизложенным) на момент подачи заявления НК. НК также должен обеспечить отсутствие какого-либо конфликта интересов в течение всего

срока действия статуса НК и в течение одного года после прекращения данного статуса.

6.8. ПРОДВИЖЕНИЕ КОНКУРИРУЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ

В течение всего срока действия настоящего Договора НК не имеет права продвигать или продавать любую продукцию, которая конкурирует с продукцией Компании. В течение всего срока действия Договора НК не имеют права делать деловые предложения или пытаться делать деловые предложения другим НК, покупателям или продавцам Компании о вступлении в какие бы то ни было деловые отношения с какой бы то ни было коммерческой организацией, предприятием, предпринимателем без образования юридического лица, другим физическим лицам, которые продают продукцию или предоставляют услуги, конкурирующие с продукцией Компании. НК не должны каким бы то ни было образом продвигать товар, не являющийся продукцией Компании, на официальных мероприятиях, собраниях, конференциях или других сборах, проводимых Компанией.

6.9. ПРОДАЖА И СПОНСИРОВАНИЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДРУГИХ ДЕЛОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ В СФЕРЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Не должны каким-либо образом продвигаться деловые возможности, не принадлежащие Компании, на официальных мероприятиях, собраниях, конференциях или других сборах, проводимых Компанией. НК не имеют права продавать или представлять продукцию, не являющуюся продукцией Компании, или представлять возможности маркетинга со стороны других компаний другим НК Компании.

6.10. ПУБЛИЧНАЯ ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ КОМПАНИЙ ИЛИ ПРОДУКЦИИ

В течение всего срока действия Договора, НК не имеет права появляться в какой-либо рекламе (печатной или в любой другой форме, включая рекламу по радио, телевидению или Интернету), в которой НК выступает за какую-либо продукцию или выражает публичную поддержку какой-либо продукции, которая целиком или частично производится из похожего сырья.

6.11. СОГЛАШЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

При подписании договора с компанией НК принимает на себя обязательство сохранять конфиденциальность в отношении Компании и продукции, а также другой

информации о Компании, включая её модель бизнеса, поставщиков, покупателей и других НК, изобретения, ноу-хау, технологии, информацию, на которую они имеют защищённые права и любую другую конфиденциальную информацию. Данное соглашение о конфиденциальности не подлежит отзыву, сохраняет силу после прекращения статуса НК Компании.

НК несёт ответственность за нарушение обязательств по данному соглашению в соответствии с действующим законодательством, в том числе, Компания имеет право требовать от НК пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу исполнения обязательств по данному соглашению, о возмещении убытков, в том числе необходимых расходов, произведённых для оплаты юридической помощи, а также применить другие способы защиты своих нарушенных гражданских прав в соответствии с действующим законодательством и обычаями делового оборота. В течение всего срока действия Договора Компания может предоставлять НК конфиденциальную информацию, принадлежащую Компании.

Такая информация включает, не ограничиваясь этим, отчёты о генеалогии и Линии Нижнего Спонсирования, списки покупателей, информацию о покупателях, разработанную Компанией по их запросу (включая, но не ограничиваясь этим, кредитные данные, сведения об истории и статусе покупателей НК, информацию о закупках продукции), списки НК, информацию о производителях и поставщиках, отчёты о деловой активности, отчёты о вознаграждениях и продажах, а также иную финансовую и деловую информацию, которую Компания может отнести в разряд конфиденциальной. Вся информация (будь-то в письменной, устной или электронной форме) является объектом защищённых гражданских прав и конфиденциальной, она передаётся НК по мере необходимости на условии строжайшей конфиденциальности для использования исключительно в интересах деловой активности НК, связанной с Компанией. НК должны прилагать максимум усилий для сохранения конфиденциальности такой информации и не имеют права разглашать, прямо или косвенно, любую такую информацию какой-либо третьей стороне.

НК не имеют права использовать данную информацию в каких-либо иных целях, кроме продвижения программы Компании, а также её продукции и услуг. Компания может потребовать подписания Соглашения о неразглашении как условия предоставления информации о генеалогии или нисходящей линии. По истечении или после прекращения Договора или невозобновления статуса НК должно быть прекращено использование конфиденциальной информации и срочно возвращена Компании любая такая информация.

6.12. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

Деловые отношения Компании со своими продавцами, производителями и поставщиками являются конфиденциальными. НК не должны вступать в контакт, прямо или косвенно обращаться или общаться с кем-либо из поставщиков или производителей Компании, иначе как во время мероприятия, проведение которого спонсировано Компанией и на котором такой поставщик или производитель присутствует по просьбе Компании.

6.13. ДОВЕРИЕ МНЕНИЯМ ИЛИ ЗАЯВЛЕНИЯМ

Компания располагает широкой системой поддержки для помощи НК в развитии их деловой активности. Сотрудники Компании не уполномочены высказывать мнения относительно правил, содержащихся в настоящем Своде, поскольку работники и должностные лица Компании не уполномочены давать советы НК. НК не разрешается руководствоваться советами, когда они противоречат настоящим объявленным правилам. Компания снимает с себя ответственность за случаи, когда тот или иной НК полагается на такие мнения или руководствуется ими.

6.14. НАЧИСЛЕНИЕ БОНУСОВ / КОМИССИОННЫХ, ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Правила начислений Бонусов / комиссионных, вознаграждений регулируются Компенсационным Планом Компании, актуальная версия которого размещается на сайте Компании.

ГЛАВА VII. РЕКЛАМА ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ

НК обязаны всегда защищать имидж Компании и её продукции, принимать меры, направленные на то, чтобы продукция не выставлялась непрофессиональным образом или в непрофессиональном окружении. Любое нарушение какого-либо положения, содержащегося в настоящей главе, будет рассматриваться как существенное нарушение Договора, дающее право Компании расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке после уведомления об этом НК в письменной форме, согласно нижеизложенным правилам.

7.1. УТВЕРЖДЕНИЕ ВСЕХ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Несмотря на то, что всем НК рекомендуется пользоваться литературой для маркетинга, которая изготавливается и предоставляется для продажи НК, тем, кто хотел бы изготавливать свои собственные рекламные материалы и для увеличения продажи, разрешается это делать. Тем не менее, вся реклама в любых видах средств массовой информации, включая, но, не ограничиваясь этим, печатные или тиражируемые материалы любого вида (газеты, журналы, радио, Интернет, телевидение, видео и т.п.), должна быть утверждена Компанией до её публикации или использования.

Использование неутверждённых рекламных материалов любого вида представляет собой существенное нарушение Договора и НК несут за это ответственность. НК может получить разрешение путём предоставления экземпляра предлагаемой рекламы или заявлений, которые будут сделаны до записи или изготовления рекламных материалов. Предлагаемые рекламные материалы могут быть отправлены по почте или лично доставлены НК в Компанию.

Пожалуйста, примите во внимание, что для утверждения любых предоставленных материалов требуется не менее 21 дня. Использование рекламных материалов, которые не были утверждены, может послужить основанием для привлечения НК к ответственности.

7.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ РЕКЛАМЫ ПО РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЮ

Реклама на радио и телевидении должна производиться по предварительно утверждённому сценарию НК с Компанией. В ней не должно быть никаких незапланированных вопросов-ответов или любых подобных ситуаций, в которых то, что говорится, не может быть предварительно утверждено. НК обязаны соблюдать указания Компании.

7.3. РЕКЛАМА С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ НК

НК не имеет права выпускать, пускать в обращение или распространять какую-либо рекламу, которая содержит следующие формулировки:

7.3.1. Убеждение кого-либо заплатить деньги с помощью обещаний прибыли за привлечение к этой схеме дополнительных участников - является нарушением действующего законодательства со стороны организатора (промоутера) или участника такой схемы.

7.3.2. Не позволяйте никому вводить себя в заблуждение утверждениями о лёгкой возможности получения высоких доходов.

Вышеуказанные заявления:

- не должны появляться в начале или в конце данной рекламы;
- должны быть в том объёме, в каком данная реклама содержит какую-либо информацию относительно источников дохода НК от участия в данной торговой схеме, появляться вместе с такой информацией и должны помещаться на видном месте, как и информация;
- должны легко читаться или восприниматься на слух;
- должны помещаться на таком же видном месте, как и любая иная информация в данной рекламе, не считая заглавия данной рекламы.

7.4. ЗАПРЕТ ЛЮБОГО ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ КОМПАНИИ

НК не имеют права производить или воспроизводить (как для продажи, так и для собственного потребления) продукцию, распространяемую Компанией. В их число входят литература, аудио или видеоматериалы, презентации, мероприятия или телефонные конференции. Строго запрещается видео и/или аудиозапись собраний и конференций Компании без согласия руководства Компании. Обычное фотографирование может быть разрешено по усмотрению организаторов данного собрания, кроме случаев отвечающим условиям пункта 7.1.

7.5. РЕКЛАМА СВОЙСТВ

Дистрибьюторам прямо запрещается рекламировать терапевтические или медицинские свойства любой продукции. Компания предоставляет утверждённую литературу для продажи и презентации своей продукции. Строго запрещается любая реклама исцеляющих или лечебных средств.

7.6. СВИДЕТЕЛЬСТВА

Свидетельства должны основываться на личном опыте и не должны быть выражены в форме заявлений о излечении. У НК должно быть в наличии письменное подтверждение с подписью и датой каждого свидетельства, которое они используют, и письменное разрешение лица, выступающего с данным свидетельством на его использование.

НК должны получить от Компании письменное разрешение на использование свидетельств в каком-либо виде рекламы.

7.7. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ

НК могут использовать материалы, выпущенные Компанией, которые содержат одобрительные высказывания в поддержку продукции, по вопросу ее продвижения, но они не имеют права выпускать свой собственный рекламный материал с теми же одобрительными высказываниями. Имеется в виду, что такие одобрительные высказывания должны приносить пользу не только Компании но и всем НК .

7.8. РЕКЛАМА ДОХОДОВ

НК обязаны правдиво и справедливо описывать Компенсационный План Компании. Они не должны использовать ложные или вводящие в заблуждение данные о получаемом доходе с целью спонсирования других НК или кандидатов в НК. НК не должны использовать сведения о своём собственном доходе как показатель гарантированного успеха для всех остальных. Документы, подтверждающие сумму начисленного и выплаченного вознаграждения, не должны использоваться как материалы для маркетинга. НК не могут гарантировать кандидатам в НК вознаграждения или давать оценку их предстоящим расходам. Для точной демонстрации эффективности Компенсационного Плана Компании достаточно использовать материалы, одобренные Компанией. При обязательном обучении каждого НК необходимо давать им ясно понять, что их успех является результатом напряжённых усилий, самоотдачи, средств и времени, которые он/она вкладывает в это дело.

7.9. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОРГОВЫХ МАРОК, ЛОГОТИПОВ, ФИРМЕННЫХ НАИМЕНОВАНИЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ

НК не разрешается пользоваться какими-либо фирменными наименованиями или какими-либо торговыми марками, или знаками без предварительного письменного разрешения Компании или соответствующего собственника, кроме случаев, когда данные фирменные наименования, торговые марки или знаки обслуживания и прочая интеллектуальная собственность содержатся в материалах по маркетингу, выпущенных Компанией.

7.10. ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ И ФИРМЕННЫЕ БЛАНКИ

Если НК желают использовать какие-либо фирменные наименования или торговые марки на конвертах, почтовой бумаге, визитных карточках или фирменных бланках, разрешается использовать только соответствующие утверждённые формулировки и

графический дизайн. Фирменные бланки, визитные карточки и т.п. должны заказываться или непосредственно у Компании, или у независимого исполнителя, действующего по лицензии Компании.

7.11. ОБЩЕНИЕ ПО ТЕЛЕФОНУ

НК не имеют права при ответе на телефонный звонок (или в записи на автоответчике) просто заявлять или объявлять наименование Компании, или делать любое иное сообщение, которое может создать у телефонного собеседника впечатление, что он/она звонит в офис Компании.

7.12. МАТЕРИАЛЫ И ЛИТЕРАТУРА ТРЕТЬИХ ЛИЦ

Любая литература, в которой содержатся прямые или подразумеваемые утверждения о целебных свойствах продукции и/или о доходах, не должна использоваться при продаже или рекламе продукции Компании. В противном случае, это будет рассматриваться как существенное нарушение Договора.

7.13. ТОРГОВЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ И ВЫСТАВКИ

НК рекомендуется выставлять и представлять продукцию на торговых презентациях и выставках, которые имеют хорошую репутацию. Базары или другие подобные формы торговли не подлежат одобрению.

НК должны заблаговременно получить разрешение на участие. Как правило, разрешение на участие в каждом таком мероприятии даётся только одному НК. НК должен представить в офис Компании экземпляр предлагаемого договора об использовании площадей для выставления товара или заслуживающий уважения источник информации, в котором даётся описание данного мероприятия и даты его проведения. Такие мероприятия не должны происходить чаще одного раза в месяц. На таком мероприятии могут быть использованы маркировка, литература или какие-либо средства рекламы, утверждённые Компанией. На этих мероприятиях можно раздавать образцы и продавать продукцию. НК должен объявить свой юридический статус как НК Компании.

7.14. РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ

Компания разрешает НК размещать рекламу в Интернете на их собственных сайтах при условии строгого соблюдения ими всех правил и порядка, тезисно изложенных в настоящем Своде. Любое использование в Интернете торговых марок, логотипов

Компании или иной интеллектуальной собственности Компании должно осуществляться в соответствии с предписаниями, кратко изложенными в настоящем Своде, и должно быть одобрено Компанией до начала их использования. Для утверждения веб-сайта Компания может потребовать распечатку на бумаге данного веб-сайта и всех веб-страниц, которые открываются со ссылок, размещённых на данном сайте. Как и при всех других одобрениях рекламы, пожалуйста, запланируйте 21 день на утверждение таких проектов. Любые изменения утверждённого веб-сайта или любого его содержимого без предварительного письменного одобрения Компании могут, по усмотрению Компании, послужить основанием для временного приостановления или прекращения статуса данного НК. Использование любого материала, который, по исключительному усмотрению Компании, рассматривается как порнография, является дискриминационным или каким-либо иным образом оскорбительным, строго запрещается и будет рассматриваться как существенное нарушение настоящего Договора. Гиперссылки, размещённые на веб-странице, содержащей информацию, имеющую отношение к Компании или продукции, с помощью которых открывается страница, содержащая вышеупомянутую недопустимую информацию, также будут рассматриваться как существенное нарушение Договора.

7.15. МАКЕТ ВЕБ-СТРАНИЦЫ

Все веб-страницы НК должны быть предварительно утверждены и зарегистрированы Компанией.

7.16. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОРГОВЫХ МАРОК В ЕДИНЫХ ОПРЕДЕЛИТЕЛЯХ МЕСТОНАХОЖДЕНИЯ РЕСУРСА (URL) И ИМЕНАХ ДОМЕНОВ

Для сохранения и защиты своих торговых марок Компания запрещает всякое использование их в любой форме в единых определителях местонахождения ресурса (URL) и именах доменов веб-сайтов в Интернете.

7.17. ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ СООБЩАТЬ О ПРОДУКЦИИ

7.17.1. Сырье, на основе которого изготовлен Минерол®, используется в народной медицине на протяжении уже более 5000 лет;

7.17.2. Минерол® является предметом глубоких научных исследований;

7.17.2. Минерол® является продукцией, исключительными правами на которую обладает Научно-производственное предприятие (НПП) «Гобор»;

7.17.3. Минерол® используется тысячами людей, которые рекомендуют его. НПП «Гобор» затратило почти 20 лет на исследование и рыночное тестирование Минерола®;

7.17.4. Минерол® используется для профилактики различных заболеваний, а также в комплексной терапии, как вещество, способствующее саморегуляции организма.

7.18. ЧТО ВЫ НЕ МОЖЕТЕ СООБЩАТЬ О ПРОДУКЦИИ

7.18.1. Исцеляет любые болезни, заболевания и/или расстройства.

7.18.2. Применяется при лечении любой болезни, заболевания и/или расстройства.

7.18.2. Исцеляет любую болезнь, заболевание и/или расстройство.

7.18.3. Заменяет собой регулярное медицинское лечение или лекарства по показанию врача.

ГЛАВА VIII. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НК ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ

8.1. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЙ О НАРУШЕНИЯХ ПРАВИЛ

Цель Компании состоит в справедливом и эффективном решении всех вопросов, связанных с соблюдением настоящих правил и порядка, а также всех иных правил и норм, регулирующих статус и деловую активность НК Компании. Поэтому Компания должна принимать меры, учитывая обоснованные, документально оформленные доказательства. Такой порядок обеспечивает справедливое отношение ко всем НК. Любая жалоба, которая подаётся в Компанию, должна быть оформлена в письменном виде и содержать доказательства тех нарушений, которые связаны с данным НК. После получения такой жалобы в отношении НК, Компания связывается с данным НК и другими имеющими отношение к делу лицами для сбора всех фактов и версий о данном прецеденте.

8.2. ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКОВ/ЗАЧЕТ ВСТРЕЧНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

НК принимает на себя обязательство уплатить неустойку Компании в размере, необходимом для полного удовлетворения всех претензий, требований, ответственности, для возмещения ущерба, стоимости или расходов, включая, но не ограничиваясь ими, расходы на оплату юридических услуг, которые возникают из-за, или имеют какое-либо отношение, или каким бы то ни было образом связаны с:

8.2.1. Деятельностью НК в качестве НК Компании.

8.2.2. Нарушением условий Договора.

8.2.3. Нарушением или несоблюдением любого действующего закона, подзаконного акта или любого другого нормативно-правового акта. Компания имеет право зачесть суммы любого бонуса, вознаграждения, премий или других денежных средств, которые обязана уплатить данному НК в порядке встречного требования, в счёт любых сумм неустойки, которые этот НК обязан уплатить Компании согласно настоящему обязательству.

8.3. ВРЕМЕННОЕ ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ СТАТУСА НК

Компания, действуя справедливо, имеет право после расследования временно приостановить статус НК за нарушение им/ею условий Договора и Свода правил, включая любые опубликованные изменения и дополнения к настоящему Своду. Компания извещает НК в письменной форме о временном приостановлении его/её статуса, которое вступает в силу с даты, указанной в данном письменном уведомлении. Компания указывает причину временного приостановления и, при необходимости, шаги, которые нужно предпринять для отмены приостановления статуса. Уведомление о приостановлении статуса отправляется НК по почтовому адресу или средствами электронной связи (e-mail, viber, т.п.) зафиксированными в Компании для связи с таким НК. Компания может принять определённые меры в течение периода временного приостановления статуса, включая, но не ограничиваясь перечисленным, следующие:

1. Удержание бонусов, вознаграждения и/или премий.
2. Запрещение НК представлять себя как НК Компании или использовать какие-либо знаки и/или материалы, являющиеся интеллектуальной собственностью Компании.
3. Запрещение НК пользоваться услугами и покупать продукцию в качестве НК у Компании.
4. Запрещение НК спонсировать новых НК, иметь контакты с действующими НК или посещать собрания НК.

В случае, если Компания, по своему единоличному усмотрению, определит, что нарушение, которое стало причиной временного приостановления статуса, продолжает совершаться или не было удовлетворительно разрешено, или если произошло новое нарушение, в которое был вовлечён НК, статус которого приостановлен, Компания имеет право в одностороннем порядке расторгнуть Договор с данным НК и прекратить его/её статус, причём длительность срока прекращения статуса зависит от того, исправимо или неисправимо данное нарушение, о чем указывается ниже в разделе “Прекращение статуса НК”.

В осуществление своих полномочий, согласно настоящему Своду правил, Компания может принимать решение на основании доказательств, достаточных для установления фактов и принятия решения в отсутствие противоречивых доказательств. При условии добросовестного осуществления своих полномочий, согласно настоящему Своду правил и договору, Компания не несёт ответственности за какие-либо убытки или ущерб, причинённые по причине приостановления статуса, в случае если впоследствии будет установлено, что НК не совершил никакого нарушения.

8.4. ПРЕКРАЩЕНИЕ СТАТУСА НК

Срок действия Договора составляет один год, начиная с даты вступления в силу. Компания может расторгнуть договор в одностороннем порядке, предоставив НК письменное уведомление об этом, по следующим причинам.

8.4.1. Нарушение НК какого-либо условия, нарушение которого, является «существенным» нарушением.

8.4.2. Нарушение НК какого-либо условия настоящего свода правил и договора, если такое нарушение невозможно исправить.

В случае любого иного нарушения какого-либо условия, Компания имеет право, по своему единоличному усмотрению, уведомив НК о необходимости исправить нарушение, расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке.

Уведомление о расторжении Договора (и прекращении статуса НК) направляется по последнему известному почтовому адресу или средствами электронной связи (e-mail, viber, т.п.), указанным в документации Компании, и вступает в силу с даты уведомления. НК имеет право расторгнуть настоящий Договор (и прекратить свой статус) в одностороннем порядке в любое время, по любой причине, письменно уведомив об этом Компанию.

8.5. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ СТАТУСА ПО ИНИЦИАТИВЕ КОМПАНИИ ИЛИ ПО ИНИЦИАТИВЕ НЕЗАВИСИМОГО КОНСУЛЬТАНТА

Немедленно после расторжения Договора в одностороннем порядке какой-либо из сторон НК, статус которого прекращён:

8.5.1. Должен(а) удалить и прекратить пользование торговыми марками, знаками обслуживания, фирменными наименованиями, а также любыми знаками, этикетками, бланками, конвертами, почтовой бумагой или рекламой, которые относятся к любой продукции, плану или программе Компании.

8.5.2. Должен(а) прекратить представлять себя как НК Компании.

8.5.3. Утрачивает все права на свой статус НК, включая, но не ограничиваясь этим, титулы, Линию Нижнего Спонсирования, будущие вознаграждения и доходы, извлекаемые из них.

8.5.3 Должен(а) принять все меры, разумно требуемые Компанией в отношении защиты конфиденциальной информации. По прекращении статуса НК, НК из Линии Нижнего Спонсирования, Личным Спонсором которых являлся данный НК, статус которого прекращён, присоединяются к ближайшему Личному Спонсору, если иное не установит Компания, по своему единоличному усмотрению.

8.6. ПРЕКРАЩЕНИЕ СТАТУСА И КВАЛИФИКАЦИЯ СПОНСОРОВ

Если НК, статус которого прекращён, использовался для квалификации Личного Спонсора на конкретный уровень, данный Личный Спонсор должен работать с одним из участников существующей Линии Нижнего Спонсирования НК, статус которого прекращён, для переквалификации.

8.7. АПЕЛЛЯЦИЯ

В случае, если НК желает обжаловать прекращение своего статуса по инициативе Компании, апелляция в письменной форме должна быть получена Компанией в течение 30 дней после даты получения НК уведомления о прекращении статуса (и расторжении Договора).

Если апелляция не получена в течение этого 30-дневного периода, прекращение статуса будет считаться окончательным. Если НК своевременно подаёт апелляцию, Компания рассматривает апелляцию и уведомляет НК о своём решении.

Решение Компании окончательно и не подлежит дальнейшему пересмотру. В случае, если прекращение статуса не отменено, прекращение остаётся в силе с даты, указанной в первоначальном уведомлении о прекращении статуса.