



# Справочное руководство по ведению бизнеса



Это «Справочное руководство по ведению бизнеса» является актуальным по состоянию на сентябрь 2024 г.



# СОДЕРЖАНИЕ

Используйте данное Руководство, чтобы узнать подробности того, как получать доход, изучить правила ведения бизнеса и найти полезную информацию о бизнесе.

## ВВЕДЕНИЕ

Добро пожаловать в Amway	2
Возможности Amway	2
Независимые, но не одинокие	2
Международная ассоциация независимых предпринимателей (ИВОАГ)	3
Одобрённые поставщики материалов лицензированного обучения и поддержки Amway	3
Ассоциация прямых продаж	3
Обязанности НПА/ИВО	3
Кодекс профессиональной этики	4
Ресурсы для подготовки и обучения	4

## А. ПЛАН

1. Личные продажи	A-1
А. Розничная наценка	A-1
В. Ежемесячные комиссионные и поощрения за продажи	A-1
С. Награды и квалификации	A-2
2. Создание собственной группы продаж	A-3
А. Общие комиссионные	A-3
1. Личный объём продаж	A-3
2. Дифференциал на лично спонсируемый объём продаж	A-4
3. Создание собственных групп продаж	A-4
А. Ежемесячные бонусы за руководство и за набор кадров и спонсорство	A-4
В. Ежегодные бонусы	A-5
С. Изумрудный бонус и бонус Изумрудного участия в прибылях	A-5
Д. Бриллиантовый бонус и бонус Бриллиант Plus	A-5
Приложение   Расчёты бонусов	A-6
Приложение   Квалификация на премии и признание	A-11
Приложение   Управление вашим бизнесом Amway	A-14
Независимый бизнес	A-14

## В. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

Информация о продукции и заказ продукции	B-1
AMWAYPROMISE™	B-1
Возврат продукции	B-1
Программа гарантии и обслуживания	B-1
Защита ответственности производителя за товары	B-2
Порядок рассмотрения жалоб	B-2
Налоги на продажи	B-2
Лицензия на ведение коммерческой деятельности	B-2
Постановление о зонировании сферы деятельности	B-2
Основы бухгалтерского учёта	B-2
Подходный налог	B-3
Страхование	B-3
Обучающие и вспомогательные материалы для бизнеса	B-3
Заявление об ответственности	B-4
Планирование преемственности	B-4
Магазины-партнёры	B-4

## С. ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Введение	C-2
Определения	C-2
Как стать НПА/ИВО	C-3
Ответственность и обязанности	C-4
Проведение презентации Плана, спонсорство и поддержка	C-7
Сохранение Линии спонсорства	C-8
Вспомогательные материалы для бизнеса	C-13
Торговые знаки и материалы, защищённые авторским правом	C-14
Соблюдение Контракта НПА/ИВО	C-15
Изменение Контракта НПА/ИВО	C-15
Процедуры урегулирования споров	C-16

### КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТДЕЛА ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ И ПРАВИЛ

Эл. почта: [bcr@amway.com](mailto:bcr@amway.com)

Тел.: (616) 787-6712

Факс: 616-787-7896

# ВВЕДЕНИЕ

## Добро пожаловать в компанию Amway

Поздравляем вас, независимый предприниматель, вы начали свой собственный бизнес! Мы рады, что вы выбрали нашу продукцию и бренд Amway, и готовы оказать полную поддержку в создании и развитии вашего бизнеса. Amway – это семейная компания, построенная на основе инновационных продуктов, решений и силы взаимоотношений. Наша цель – поддерживать независимых предпринимателей, как вы, в распространении наших инновационных продуктов и решений среди клиентов, которым они необходимы. Ведение бизнеса, ориентированного на клиентов, может приносить огромные результаты, но требует усилий. Мы готовы оказать вам всю необходимую поддержку в развитии вашего бизнеса. Это Руководство по ведению бизнеса станет вашим надежным помощником на этом пути. Ознакомьтесь с ним для успешного старта и обращайтесь к нему, когда у вас появятся вопросы по вашему бизнесу.

## Возможности Amway

Amway предоставляет Независимым Предпринимателям Amway (НПА/ИВО) исключительную возможность доступа к широкому ассортименту продуктов с целью их последующей перепродажи клиентам. НПА являются единственным уполномоченным источником для приобретения продукции, распространяемой Amway. НПА имеют право приобретать и перепродавать эти продукты своим клиентам в рамках индивидуальных, личных сделок (а не через розничные магазины или публичные электронные торговые площадки). Личные отношения между НПА и их клиентами являются основой этого бизнеса. Компания Amway считает, что истинная ценность её продуктов раскрывается, когда НПА объясняют и демонстрируют уникальные особенности и преимущества этих продуктов, а также обеспечивают обслуживание и поддержку, благодаря которым клиенты чувствуют, что им оказываются уникальные услуги. Это и есть суть модели прямых продаж – личные отношения, которые укрепляют доверие клиентов и, следовательно, стимулируют продажи.

Мы также понимаем, что один человек может обслужить только ограниченное количество клиентов, и что требуется время, чтобы научиться эффективно удовлетворять потребности клиентов. Хорошая новость заключается в том, что НПА не нужно делать это в одиночку. Ещё одна особенность модели прямых продаж Amway заключается в том, что НПА поддерживаются другими НПА – людьми с более богатым опытом, которые разработали навыки и методы, которыми готовы делиться с другими НПА. Таким образом, став НПА, вы будете частью более крупной команды продаж. По мере того, как вы увеличиваете свои знания о бизнесе и развиваете свои навыки, у вас появляется возможность находить и поощрять других начинать свои собственные независимые бизнесы с Amway в качестве части вашей команды продаж. Вы будете нести ответственность за оказание поддержки, которая поможет им развивать свой собственный бизнес в качестве НПА. Бизнес-модель прямых продаж Amway основана на личных контактах; отношения – это сердце нашего бизнеса. Каждый продукт имеет уникальную историю, и каждый НПА – это посол продукта, который рассказывает эту историю. План вознаграждений

НПА Amway («План») гарантирует, что вы, НПА, которые вас поддерживают, и НПА, которых вы поддерживаете, все получаете вознаграждение за продажу продуктов.

Amway признаёт ценность команды продаж, которая работает вместе и поддерживает успех каждого участника, и наш План разработан для того, чтобы поощрять именно это – членов команды продаж, которые мотивируют и поддерживают друг друга. Однако важно отметить, что компенсация в Amway зависит от продаж. Amway вознаграждает НПА через комиссионные, основанные на продажах продуктов. Ни Amway, ни НПА не зарабатывают деньги просто за регистрацию людей в качестве клиентов или за присоединение новых НПА. Amway и НПА зарабатывают деньги на продаже продуктов.

## Независимые, но не одинокие

НПА владеют и управляют собственным независимым бизнесом («НБ»), через который они продают продукцию Amway, и, после выполнения определенных требований, они могут спонсировать других людей, чтобы те делали то же самое. В качестве независимых подрядчиков НПА/ИВО должны следовать контракту НПА/ИВО, описанному ниже, но во всех прочих аспектах они имеют возможность работать в соответствии со своими предпочтениями относительно методов, места и времени работы. Они сами определяют, что означает для них успех, определяют свои собственные цели и план их достижения. У них есть поддержка их вышестоящей линии, а также тысячи сотрудников Amway и других организаций (описанных ниже), которые прилагают все усилия, чтобы помочь им достичь своих целей.

Следующие отделы Amway всегда готовы ответить на ваши вопросы:

Служба поддержки клиентов

Отдел деловой этики и правил ведения бизнеса

Отдел Вспомогательных материалов для бизнеса (ВМБ)

Мы также хотим воспользоваться этой возможностью, чтобы более подробно рассказать вам о том, как вам оказывается поддержка в вашем развитии в качестве НПА/ИВО. Как было сказано раньше, вы занимаетесь бизнесом для себя, но никогда в одиночку. И это больше, чем просто поддержка со стороны Amway и других НПА/ИВО. НПА/ИВО доступны еще три ресурса, которые более подробно описаны в следующих разделах. Более того, в рамках недавно расширенной программы Amway **PROMISE**, НПА/ИВО в первый контрактный год с Amway ничего не платят за регистрацию в Amway, получают бесплатное членство в Международной ассоциации независимых предпринимателей (как описано ниже) и с них не может взиматься плата со стороны Amway, НПА/ИВО или любых Одобренных поставщиков (как описано ниже) за любое обучение и поддержку, которые они могут получить в первый контрактный год. Для получения дополнительной информации о Amway **PROMISE** см. [weareamway.com/amway-promise/](http://weareamway.com/amway-promise/).

# ВВЕДЕНИЕ

## Международная ассоциация независимых предпринимателей (IBOAI)

НПА/ИВО получают поддержку независимой торговой ассоциации, основанной на членстве, известной как Международная ассоциация независимых предпринимателей – Independent Business Owners Association International, Inc.” («IBOAI»). Ассоциация IBOAI предоставляет широкий спектр услуг и поддержки для НПА/ИВО, но это и нечто большее: это голос всех НПА/ИВО – открытый канал связи между НПА/ИВО и Amway Северной Америки. Вы, как и все НПА/ИВО, являетесь сердцем возможности Amway, и когда IBOAI впервые была создана в 1959 году под именем American Way Association, НПА-учредители обнаружили важность того, чтобы каждый НПА/ИВО имел голос в бизнесе Amway. Они верили в ряд основополагающих принципов, в том числе право вести свой бизнес, и что эта возможность должна быть доступна для всех людей из всех слоев общества. Ассоциация IBOAI прислушивается к идеям НПА/ИВО, предлагает усовершенствования и даёт Amway рекомендации о способах улучшения развития бизнеса. Совет IBOAI состоит из 15 членов с правом голоса, квалифицированных на уровне Бриллиантового НПА/ИВО или выше, которых выбирают НПА/ИВО, квалифицированные на Платиновом уровне или выше. Всем НПА/ИВО предлагается бесплатное членство в ассоциации IBOAI, когда они впервые регистрируются в Amway, и любой НПА/ИВО может продлить свое членство в IBOAI, когда он продлевает свою регистрацию в Amway. Более подробную информацию о IBOAI можно найти на сайте [IBOAI.com](http://IBOAI.com). Вы можете связаться с IBOAI через свою вышестоящую линию или напрямую по адресу:

### IBOAI

220 Lyon Street NW, Suite 850

Grand Rapids, MI 49503

[iboai@iboai.com](mailto:iboai@iboai.com)

Телефон: 616-776-7714 Факс: 616-776-7737

## Одобрённые поставщики материалов лицензированного обучения и поддержки Amway

Одобрённые поставщики – это коммерческие компании, принадлежащие и управляемые НПА/ИВО, аккредитованные и лицензированные Amway для предоставления дополнительного обучения и поддержки НПА/ИВО. Продукты и услуги, предлагаемые Одобрёнными поставщиками, являются необязательными (Amway не требует от НПА/ИВО приобретать продукты или услуги у какого-либо Одобрённого поставщика), но многие НПА/ИВО находят их полезными в процессе построения своего бизнеса Amway. НПА/ИВО, которые решают работать с Одобрёнными поставщиками и покупать их продукты и услуги, должны убедиться, что их расходы разумно соотносятся с их собственными доходами и продажами и что их участие в работе с Одобрёнными поставщиками способствует достижению их бизнес-целей и успеха. В рамках недавно расширенной программы Amway Promise Одобрённые поставщики согласились не брать плату с новых НПА/ИВО в течение первого контрактного года. Большинство Одобрённых поставщиков предоставляют новым НПА/ИВО ряд бесплатных продуктов и услуг до тех пор, пока эти НПА/ИВО не получают право на их приобретение.

## Ассоциация прямых продаж

Местные представительства Amway в разных странах мира являются значимыми и активными членами региональных и национальных ассоциаций прямых продаж по всему миру, и руководители Amway занимают важные должности во многих из этих ассоциаций. В США Amway является членом Ассоциации прямых продаж Direct Selling Association (DSA)<sup>†</sup> с 1962 года. Посетите веб-сайт DSA по адресу [www.dsa.org](http://www.dsa.org), чтобы получить дополнительную информацию.

## Обязанности НПА/ИВО

НПА/ИВО знают силу и привилегию владения бизнесом, но вместе с ними приходит и ответственность. У каждого НПА/ИВО есть юридический контракт с Amway, который включает в себя Соглашение о регистрации и Правила ведения бизнеса («Правила»), приведенные в Разделе С данного Руководства. Вместе с другими документами, упомянутыми в Правиле 1.1, мы называем эти документы «Контрактом НПА/ИВО». Вашей обязанностью является понимание и соблюдение требований Контракта НПА/ИВО. Пожалуйста, ознакомьтесь со всеми «Правилами ведения бизнеса» в данном Руководстве, а также со «Стандартами обеспечения качества» относительно содержания материалов на сайте [amway.com](http://amway.com).

<sup>†</sup> IBOAI является зарегистрированным товарным знаком Интернациональной Ассоциации независимых предпринимателей.

<sup>†</sup> Direct Selling Association (DSA™) является товарным знаком Ассоциации прямых продаж

# ВВЕДЕНИЕ

## Кодекс профессиональной этики

НПА/ИВО обязуются вести бизнес в соответствии со следующими принципами:

- НПА/ИВО обязаны следовать не только положениям контракта НПА/ИВО, включая Регистрационное соглашение и Правила ведения бизнеса, но и духу контракта НПА/ИВО.
- НПА/ИВО обязуются вести себя таким образом, чтобы их поведение отражало только высочайшие стандарты добропорядочности, честности и ответственности, поскольку они признают, что их действия как НПА/ИВО имеют далеко идущие последствия не только для их собственного бизнеса, но и для бизнеса других НПА/ИВО.

## Ресурсы для подготовки и обучения

Вам предстоит многое изучить, когда вы впервые приступите к работе, и более опытные НПА/ИВО – отличный источник информации о построении продаж в бизнесе. Amway также предлагает множество бесплатных образовательных ресурсов, которые могут пригодиться вам. Обучающие видеоролики посвящены таким темам, как продажи, заработок и основы бизнеса. Вы можете найти их на вебсайте: [amway.com/education](http://amway.com/education). Также вы можете получить дополнительную поддержку аккредитованных Amway Одобренных поставщиков. Помните, что новые НПА/ИВО имеют доступ ко многим ресурсам большинства Одобренных поставщиков на бесплатной основе, и что Одобренные поставщики согласились не взимать с новых НПА/ИВО плату за свои услуги в течение первого контрактного года НПА/ИВО с Amway. Кроме того, НПА/ИВО запрещено взимать плату с новых НПА/ИВО за обучение или поддержку в течение первого контрактного года с Amway. Для получения дополнительных материалов, которые помогут вам развить свой бизнес, войдите на веб-сайт под своим паролем [amway.com](http://amway.com) и перейдите в Ресурсный центр.



# ПЛАН

## СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛА

<b>1. Личные продажи</b> .....	<b>A-1</b>	<b>3. Создание собственных групп продаж</b> .....	<b>A-4</b>
А. Розничная наценка.....	A-1	А. Ежемесячные бонусы за руководство и за набор кадров и спонсорство.....	A-4
В. Ежемесячные комиссионные и поощрения за продажи.....	A-1	В. Ежегодные бонусы.....	A-5
С. Награды и квалификация.....	A-2	С. Изумрудный бонус и бонус Изумрудного участия в прибылях.....	A-5
<b>2. Создание собственной группы продаж</b> .....	<b>A-3</b>	Д. Бриллиантовый бонус и бонус Бриллиант Plus... ..	A-5
А. Общие комиссионные.....	A-3	<b>Приложение   Расчёты бонусов</b> .....	<b>A-6</b>
1. Личный объём продаж.....	A-3	<b>Приложение   Квалификация на премии и признание</b> .....	<b>A-11</b>
2. Дифференциал на лично спонсируемый объём продаж.....	A-4	<b>Приложение   Управление своим Независимым бизнесом Amway</b> .....	<b>A-14</b>



# ПЛАН | КАК ПОЛУЧИТЬ ДОХОД

Компенсационный план независимых предпринимателей Amway («План») предлагает несколько возможностей получения дохода от продажи товаров для питания, красоты, личной гигиены и дома.

## 1. Личные продажи

План предлагает возможность зарабатывать на розничной наценке и комиссионных при продаже товаров.<sup>1</sup>

### А. Розничная наценка

Как независимый предприниматель Amway (НПА/ИВО) вы можете начать получать доход от продаж, как только начнете продавать любую продукцию Amway. Когда вы продаете товар клиенту напрямую, вы всегда оставляете себе разницу между ценой, которую вы сами заплатили за товар, и ценой, по которой вы его продаете, – это называется розничной наценкой. Когда гость или зарегистрированный клиент, привязанный к вашей учетной записи, совершает покупку на сайте [amway.com](http://amway.com) или в другом цифровом розничном канале Amway, Amway удерживает и выплачивает вам – как продающему НПА/ИВО – розничную наценку в размере 11% от общей суммы продажи.

### В. Ежемесячные комиссионные и поощрения за продажи

Amway также выплачивает комиссионные и поощрения за продажи. Большинство этих комиссионных и поощрительных выплат получает НПА/ИВО, совершивший продажу, исходя из объема продаж продукции, который НПА/ИВО совершает в данном месяце. Например, когда вы осуществляете продажу или сообщаете о Продаже подтвержденному клиенту<sup>2</sup>, вы получаете

минимальные комиссионные в размере 10% от стоимости этих продуктов для НПА/ИВО, которые Amway выплачивает непосредственно вам в рамках своей программы поощрения продаж клиентам.<sup>3</sup> В сочетании с розничной наценкой это составляет минимум 21% от каждой Продажи подтвержденному клиенту, совершенной вами ежемесячно.

Например, Amway предлагает множество комплексных товарных предложений, предназначенных для поддержания общего здоровья и благополучия ваших клиентов. Одним из таких предложений является наш комплекс Nutrilite® Everyday Nutrition Solution, который помогает восполнить недостаток питательных веществ во многих повседневных рационах, объединяя мультивитамины Nutrilite Double X<sup>®</sup>, протеиновую добавку Nutrilite Organics Plant Protein Powder и добавки Nutrilite Advanced Omega. Если исходить из того, что розничная цена всех трех продуктов составляет \$146, вы будете зарабатывать минимум \$28 или больше в виде розничной наценки и комиссионных за каждый проданный вами комплекс в месяц. По мере роста клиентской базы и увеличения ежемесячных продаж ваши доходы также будут расти. При совокупной розничной наценке и комиссионных в размере 21% с каждой продажи продажа пяти Комплексов принесет вам около \$143 в месяц. Продайте восемь, чтобы заработать \$228, или десять, чтобы заработать \$285!



Подтвержденный клиент Продажа по розничной цене	Цена для НПА/ИВО	Розничная наценка	Комиссионные с поощрением за продажи клиентам	Общая сумма выплат	Общий % выплат (на основе цены для НПА/ИВО)
\$100	\$90	\$10	\$9	\$19	21%
\$200	\$180	\$20	\$18	\$38	21%
\$300	\$270	\$30	\$27	\$57	21%
\$400	\$360	\$40	\$36	\$76	21%
\$500	\$450	\$50	\$45	\$95	21%
\$1000	\$900	\$100	\$90	\$190	21%
\$2000	\$1800	\$200	\$180	\$380	21%
\$3000	\$2700	\$300	\$270	\$570	21%

<sup>1</sup>Также существует возможность заработать дополнительные вознаграждения и бонусы в рамках программы дискреционных поощрений Amway Core Plus, которая существует отдельно от Плана и может быть изменена в любое время.

<sup>2</sup>Продажи клиентам – это продажи, совершенные клиентам через цифровой розничный канал Amway или сообщенные с помощью инструмента «Создать квитанцию». Все продажи подтвержденным клиентам должны содержать полное имя и уникальный номер мобильного телефона покупателя, а также информацию о товаре и розничной цене. Чтобы продажа, о которой было сообщено с помощью инструмента «Создать квитанцию», могла считаться продажей подтвержденному клиенту, продажа продукта должна произойти в течение шести месяцев после его приобретения в компании Amway.

<sup>3</sup>Программа стимулирования продаж клиентам, которая является частью программы дискреционных поощрений Core Plus, подлежащей изменению, доступна для НПА/ИВО на уровне или ниже 9% Бонуса за оборот в течение оставшейся части Года работы НПА/ИВО, в котором они зарегистрировались, а также в течение следующих двух полных Лет работы НПА/ИВО. Более подробную информацию об уровнях Бонусов за оборот вы найдете в разделе «Создание собственной группы продаж» ниже.

В 2023 календарном году средний доход от бизнеса Amway для всех НПА/ИВО, зарегистрированных в США на уровне Платинового НПА-основателя бизнеса и ниже, без учёта расходов составил \$841. Подробности и самую последнюю информацию можно найти на сайте [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure). Заработок зависит от многих факторов, в том числе от клиентской базы, делового опыта, усилий, преданности делу, а также качества и эффективности работы нижестоящей команды. Следующие проценты НПА/ИВО получили право на поощрительные поездки в 2023 году: Конференция новых Платиновых НПА/ИВО – 0,04459%; Achievers Invitational – 0,49492%; Бриллиантовый клуб – 0,03177%; Diamond Select – 0,01254%; NAGC – 0,00920%.



С увеличением объема продаж в каждом конкретном месяце у вас появляется возможность получать еще более значительные комиссионные. В дополнение к 10% комиссионных, выплачиваемых с каждой продажи подтвержденному клиенту в рамках нашей программы поощрения продаж клиентам, Amway выплачивает ежемесячный бонус за оборот в размере до 15% от общего объема ваших ежемесячных продаж продукции, что в сумме составляет до 25% комиссионных с каждого проданного вами продукта. Благодаря комиссионным, зависящим от объема продаж, и дополнительным 6%, доступным для квалифицированных НПА/ИВО, вы можете зарабатывать до 42% комиссионных и розничной наценки от общего объема продаж Amway каждый месяц. Однако, как объясняется ниже, комиссионные и розничная наценка – это только начало вознаграждений, доступных вам как НПА/ИВО Amway. Продолжайте читать, чтобы получить всю информацию...

## С. Награды и квалификации

Расширяя свою клиентскую базу и увеличивая ежемесячный объем продаж, вы также расширяете свои возможности для получения более значительных вознаграждений и признания от Amway, включая дискреционные поощрения Core Plus (НПА/ИВО должны соответствовать базовым требованиям, чтобы иметь право на участие в программе). Например, в каждом месяце, когда вы совершаете продажи, достаточные для получения ежемесячного бонуса за оборот в размере 25%, вы получаете право на признание в качестве **СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО Amway**. В дополнение к 25% комиссионных, заработанных вами от общего объема продаж в течение каждого из этих месяцев, вы получите значок **СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО** и ваше достижение будет отмечено компанией в различных публикациях Amway. Сохраните квалификацию **СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО** в течение любых трех месяцев года работы НПА/ИВО<sup>4</sup>, чтобы получить признание в качестве **ЗОЛОТОГО НПА/ИВО**, а также значок **ЗОЛОТОГО НПА/ИВО**.

НПА/ИВО, которые квалифицируются как **СЕРЕБРЯНЫЙ НПА/ИВО** в течение шести месяцев года работы НПА/ИВО, только три из которых должны быть последовательными, получают статус **ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО**. Квалификация **ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО** является важной вехой, поскольку идентифицирует вас как лидера продаж Amway. Кроме того, вы получаете приглашение на Новую Платиновую конференцию – двухдневный оплачиваемый бизнес-семинар с обучением мирового уровня и возможностью пообщаться с сотрудниками и руководителями

Amway – и право на участие в нашей ежегодной программе дискреционных вознаграждений. Для тех, кто впервые достиг уровня **ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО**, это вознаграждение включает денежный поощрительный бонус в размере \$1500. Получите подтверждение квалификации в следующем году, чтобы получить вторую выплату в размере \$3500!<sup>5</sup>

Поддержание квалификации **СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО** в течение всех двенадцати месяцев года работы НПА/ИВО дает вам право на получение статуса **ПЛАТИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА**.<sup>6</sup> Получение статуса **ПЛАТИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА** открывает двери к еще большим вознаграждениям. Например, вы можете заработать денежное вознаграждение в размере \$2500 за ваше достижение этого уровня и второе денежное вознаграждение в размере \$7500, если вы получите квалификацию **ПЛАТИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА** второй год подряд.

Достигнув 12 квалификационных месяцев (PQ) в рамках программы стимулирования личного группового роста или получив квалификацию Получателя изумрудного бонуса (EBR), вы также можете получить приглашение на нашу ежегодную конференцию Achievers. Наша крупнейшая конференция года Achievers – это место, где собираются лучшие и ярчайшие представители бизнеса, чтобы принять участие в экспертных семинарах по продуктам и тренингах, насладиться общением и приключениями, а также получить признание за свои выдающиеся достижения.<sup>7</sup>

По мере роста ежемесячных продаж вы также получаете право на наши бонусы за Оборот Plus, Elite и Рубиновый бонус, каждый из которых выплачивает квалифицированным НПА/ИВО дополнительные 2% от общего объема продаж продукции в каждом квалифицированном месяце<sup>8</sup>, что дает возможность заработать в общей сложности до 42% комиссионных от продаж и розничной наценки.

<sup>4</sup>Год работы НПА/ИВО начинается 1 сентября и заканчивается 31 августа каждого года.

<sup>5</sup>Все денежные поощрительные выплаты за первые или повторные квалификации на определенный уровень являются частью нашей программы дискреционных поощрений Core Plus и поэтому могут быть изменены.

<sup>6</sup>НПА/ИВО, прошедший квалификацию на уровне **СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО** по крайней мере в течение десяти месяцев в течение Года продаж, и при этом сгенерировавший объем продаж эквивалентный тому, который необходим для квалификации в течение полных двенадцати месяцев, также будет квалифицирован на уровне **ПЛАТИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА** благодаря нашей политике эквивалентности объема.

<sup>7</sup>В 2023 календарном году средний доход от бизнеса Amway для всех НПА/ИВО, зарегистрированных в США на уровне Платинового НПА-основателя бизнеса и ниже, без учёта расходов составил \$841. Подробности и самую последнюю информацию можно найти на сайте [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure). Заработок зависит от многих факторов, в том числе от клиентской базы, делового опыта, усилий, преданности делу, а также качества и эффективности работы нижестоящей команды.

<sup>8</sup>Дополнительную информацию об этих бонусах см. в Приложении «Расчеты бонусов» на странице А-6. Обратите внимание, что поощрительные Бонусы Plus и Elite являются частью нашей программы дискреционных поощрений Core Plus и поэтому могут быть изменены.



# ПЛАН | КАК ПОЛУЧИТЬ ДОХОД

## 2. Создание собственной группы продаж

Вознаграждения и признание, описанные выше, также доступны, если вы решите увеличить количество существующих возможностей для продаж, создав свою собственную группу продаж Amway. Создание группы продаж в Amway подразумевает спонсирование новых НПА/ИВО в бизнес Amway и обучение их продажам продукции Amway, как это делаете вы. Обеспечивая обучение, руководство и поддержку, чтобы помочь каждому члену вашей группы продаж добиться успеха, вы можете ускорить и максимизировать свой собственный доход. Вот как это можно сделать...

### А. Общие комиссионные от продаж

Все комиссионные Amway основаны на продажах продукции и двух основных элементах – баллах и объеме бизнеса. Баллы (Point Value или PV) – это единица измерения, которая присваивается каждому продукту, продаваемому через Amway. Объем бизнеса, или BV, – это долларовый эквивалент, присваиваемый компанией Amway каждому продаваемому продукту.<sup>9</sup> Если вы решили создать группу продаж Amway, общая сумма PV, связанная с ежемесячным объемом продаж продукции как вами, так и лично спонсируемыми вами членами группы продаж, известными как ваша «первая линия», объединяется для определения вашего уровня Бонуса за оборот в соответствии с Таблицей бонусов за оборот, приведенной ниже.<sup>10</sup>

Таблица бонусов за оборот

Ежемесячный PV	Уровень бонуса за оборот
7500 или более	25% от BV
6000-7499	23% от BV
4000-5999	21% от BV
2500-3999	18% от BV
1500-2499	15% от BV
1000-1499	12% от BV
600-999	9% от BV
300-599	6% от BV
100-299	3% от BV

По мере роста общего месячного PV вашей группы продаж растет и процент, используемый для расчета валового месячного Бонуса за оборот до 25 % в зависимости от следующих двух факторов:

### 1. Личный объем продаж

При расчете ежемесячного Бонуса за оборот в качестве лидера группы продаж, объем продаж, «переданный» от ваших НПА/ИВО первой линии – как PV, так и BV – добавляется к PV/BV, сгенерированным непосредственно вами, чтобы определить ваш групповой PV/BV и соответствующий уровень Бонуса за оборот. В следующем примере процент Бонуса за оборот, выплачиваемый вам за ваш личный объем продаж, увеличивается с 3% до 12% в результате передаваемого объема продаж, достигнутого вашей группой продаж первой линии.

НПА	Личный PV/BV	Групповой PV/BV	Уровень бонуса за оборот
Вы	150/450	1300/3900	12%
НПА «А» первой линии	450/1350	→ переносится на ваш уровень ↑	6%
НПА «В» первой линии	100/300	→ переносится на ваш уровень ↑	3%
НПА «С» первой линии	600/1800	→ переносится на ваш уровень ↑	9%

Этот передаваемый объем также вознаграждает вас, гарантируя, что вы всегда будете получать вознаграждение на том же или более высоком уровне Бонуса за оборот, что и НПА/ИВО, которых вы лично спонсируете и обучаете.<sup>11</sup> Важно отметить, однако, что передаваемый объем ни в коей мере не влияет на вознаграждение, заработанное и выплачиваемое вашим НПА/ИВО первой линии. Все НПА/ИВО всегда получают вознаграждение, основанное на количестве продуктов, которые они лично продают каждый месяц, что называется их «личным объемом продаж».<sup>12</sup> Однако те НПА/ИВО, которые создают и поддерживают продуктивную группу продаж, получают дополнительные бонусы, основанные на так называемом «дифференциале на лично спонсируемый объем продаж». Продолжайте читать, чтобы узнать подробности...

<sup>9</sup> Соотношение BV и PV, применяемое Amway в настоящее время, составляет 3,43 к 1.

<sup>10</sup> По правилам Amway, чтобы начать спонсировать других, НПА/ИВО необходимо сначала совершить Подтвержденные продажи клиентам на сумму не менее \$300.

<sup>11</sup> Размер бонусов за оборот зависит от соблюдения Правил 4.12 и 4.13.

<sup>12</sup> Однако важно отметить, что ежемесячные Бонусы за оборот должны соответствовать правилам 4.12 и 4.13 Правил ведения бизнеса. Например, чтобы получить ежемесячный Бонус за оборот, сгенерированный в конкретном месяце, Правило 4.12 требует, чтобы не менее семидесяти процентов вашего личного объема приходилось на продажи клиентам, а не на личное или семейное использование, причем не менее шестидесяти процентов этого объема должно приходиться на Подтвержденные продажи клиентам. Если ваш общий личный объем продаж (PV) в конкретном месяце не соответствует этим требованиям, объем бизнеса (BV), на основе которого рассчитывается ваш ежемесячный Бонус за оборот, будет пропорционально уменьшен.

# ПЛАН | КАК ПОЛУЧИТЬ ДОХОД

## 2. Дифференциал на лично спонсируемый объём продаж

В дополнение к ежемесячному Бонусу за оборот, выплачиваемому вам за ваш личный объём продаж, как лидеру группы продаж Amway также выплачивает вам бонус за разницу между вашим процентом Бонуса за оборот и процентом Бонуса за оборот каждого из ваших НПА/ИВО первой линии.<sup>13</sup> Другими словами, когда вы создаете и обучаете успешную группу продаж, вы также получаете доход, равный разнице между уровнем Бонуса за оборот, выплачиваемого каждому из ваших НПА/ИВО первой линии, и уровнем Бонуса за оборот, выплачиваемого за ваш личный объём продаж, т. е. процент бонуса, на который вы претендуете на основании группового PV/BV, генерируемого вашей группой продаж. Вот как это работает...

НПА	Фактор бонуса за оборот	Групповой PV	Уровень бонуса за оборот	Личный BV	Групповой BV	Сумма бонуса
Вы	Личный объём	1300	12% x	450	●	\$54
НПА «А» первой линии	Дифференциал	450	12% - 6% = 6% x	●	1350	+ \$81
НПА «В» первой линии	Дифференциал	100	12% - 3% = 9% x	●	300	+ \$27
НПА «С» первой линии	Дифференциал	600	12% - 9% = 3% x	●	1800	+ \$54
Общий ежемесячный Бонус за оборот →						\$216

При этом, для тех, кто решил строить свой бизнес Amway, развивая одну или несколько групп продаж, общие комиссионные – это только начало доступного признания и вознаграждения. Продолжайте читать, чтобы узнать подробности...

## 3. Создание собственных групп продаж

Amway считает, что упорный труд, преданность делу и навыки, необходимые для создания успешных групп продаж, заслуживают признания и вознаграждения. Поэтому для тех, кто решил организовать свои группы продаж в более крупную торговую организацию, Компенсационный план независимых предпринимателей Amway предлагает дополнительные ежемесячные и ежегодные бонусы, начиная с ежемесячных бонусов за руководство и бонусов за набор кадров и спонсорство.

### А. Ежемесячные бонусы за руководство и за набор кадров и спонсорство

#### 1. Ежемесячный бонус за руководство

Поскольку дифференцированный бонус за оборот, который вы получаете, уменьшается по мере продвижения ваших лично спонсируемых групп продаж к уровню СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот), Компенсационный план независимых предпринимателей Amway также предусматривает ежемесячные выплаты Бонуса за руководство, чтобы компенсировать вам затраченное время и усилия и обеспечить дополнительный стимул для развития СЕРЕБРЯНЫХ НПА/ИВО и выше.

Существует два способа получить Бонус за руководство:

- Спонсируйте одну группу, которая квалифицируется на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот), и сгенерируйте не менее 2500 PV личного объема продаж вне этой группы СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО в течение того же месяца.

#### ИЛИ

- Спонсируйте две группы или более, которые квалифицируются на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% бонус за оборот) в течение одного месяца.

Квалифицируйтесь в любом из этих двух статусов, чтобы получить дополнительный бонус в размере до 6% от BV, полученного от лично спонсируемых вами групп продаж.<sup>14</sup>

#### 2. Ежемесячный бонус за набор кадров и спонсорство

Однако вознаграждения, доступные вам как руководителю организации продаж, не ограничиваются ежемесячным Бонусом за набор кадров и спонсорство. По мере построения своего бизнеса Amway вы также можете уделять время и усилия тому, чтобы помогать своим СЕРЕБРЯНЫМ НПА/ИВО и выше спонсировать и развивать своих собственных СЕРЕБРЯНЫХ НПА/ИВО. Чтобы поощрить и вознаградить вас за развитие СЕРЕБРЯНЫХ НПА/ИВО не только на первом, но и на втором уровне, Компенсационный план независимых предпринимателей Amway также предусматривает ежемесячные выплаты Бонуса за набор кадров и спонсорство.

<sup>13</sup> Чтобы иметь право на получение этого Дифференцированного бонуса, НПА/ИВО ниже ПЛАТИНОВОГО уровня должны заработать не менее 50 PV от Подтвержденных продаж клиентам или совершить хотя бы одну продажу десяти различным клиентам. См. Правило 4.13.

<sup>14</sup> Дополнительную информацию о ежемесячном Бонусе за руководство, в том числе о том, как рассчитывается этот бонус, см. в Приложении о расчетах бонусов, начинающемся на странице А-6.

# ПЛАН | КАК ПОЛУЧИТЬ ДОХОД

Вы имеете право на получение ежемесячного Бонуса за набор кадров и спонсорство в каждом месяце, когда выполняются оба следующих условия:

- Вы спонсировали три или более групп продаж, которые квалифицируются на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот).

## И

- Как минимум одна из этих групп в течение того же месяца спонсировала одну или несколько групп, которые квалифицируются на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот).<sup>15</sup>

Выполните следующие условия, чтобы получить дополнительный бонус в размере до 1% от ВУ, генерируемого вашими лично спонсируемыми группами продаж, начиная с вашего второго уровня и далее до второго уровня нижестоящего НПА/ИВО, имеющего право на получение бонуса.<sup>16</sup>

## В. Ежегодные бонусы

По мере роста вашей организации продаж вы не только получаете больше признания среди ваших коллег в бизнесе Amway, но и добавляете ежегодные бонусы к уже рассмотренным ежемесячным бонусам за оборот, руководство и за набор кадров и спонсорство. Эти бонусы и сопутствующее им признание направлены на то, чтобы поощрить и вознаградить вас за создание стабильного бизнеса Amway, который с большей вероятностью будет поддерживать получение бонусов за объём продаж, создание лидеров и набор кадров и спонсорство, что достигается путём создания успешных групп продаж. Для этого Amway ежегодно откладывает деньги на ежегодные Изумрудный бонус, Бриллиантовый бонус и бонус Бриллиант Plus.<sup>17</sup> Вы можете претендовать на каждую из этих дополнительных наград по мере того, как вы строите свой бизнес от СЕРЕБРЯНОГО до ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО и далее! Вот как это можно сделать...

## С. Изумрудный бонус и Изумрудный бонус участия в прибыли

Чтобы достичь уровня ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО, достигните уровня ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО и спонсируйте три или более групп продаж, каждая из которых квалифицируется на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот) в течение как минимум шести месяцев Года работы.

На уровне ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО и выше вы можете (по усмотрению Amway) получать баллы Изумрудного участия в прибыли и выплаты за североамериканский объём, известные как программа ИЗУМРУДНОГО БОНУСА УЧАСТИЯ В ПРИБЫЛИ. Программа доступна для прошедших

квалификацию лидеров на уровне ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО, которые лично или в качестве наставника регистрируют три или более североамериканские группы, каждая из которых квалифицируется на уровне 25% Бонуса за оборот в течение как минимум шести месяцев данного финансового года.

## D. Бриллиантовый бонус и бонус Бриллиант Plus

Чтобы получить статус БРИЛЛИАНТОВОГО НПА/ИВО, спонсируйте шесть или более групп продаж, каждая из которых квалифицируется на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот) в течение как минимум шести месяцев Года работы.<sup>18</sup> Помимо получения нагрудного значка БРИЛЛИАНТОВОГО НПА/ИВО и ежегодного ИЗУМРУДНОГО БОНУСА, вы также получите право на участие в программе БОНУС ИЗУМРУДНОГО УЧАСТИЯ В ПРИБЫЛЯХ.

В рамках Основного плана вы также можете получать баллы Бриллиантового бонуса и выплаты за североамериканский объём, а также за отслеживаемый объём от международных квалифицированных групп. Это называется программой БРИЛЛИАНТОВЫЙ БОНУС. Эта программа доступна для прошедших квалификацию лидеров на уровне БРИЛЛИАНТОВОГО НПА/ИВО, которые лично или в качестве наставника регистрируют шесть или более североамериканских групп, каждая из которых квалифицируется на уровне 25% Бонуса за оборот в течение как минимум шести месяцев данного финансового года. Пройдите квалификацию с семью или более группами продаж в Северной Америке, чтобы получить дополнительный бонус БРИЛЛИАНТ PLUS.

На уровнях БРИЛЛИАНТОВЫЙ НПА-администратор и выше вы начинаете зарабатывать квалификационные кредиты для каждого последующего уровня признания, а также одноразовое денежное вознаграждение за вашу первичную квалификацию на каждом из 10 новых уровней достижения до ПОСЛАННИКА КОРОНЫ – ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА.<sup>19</sup> Кроме того, можно получить двухразовое денежное вознаграждение, если вы подтвердите свою квалификацию на каждом из уровней в следующем Году работы.

### Начните продавать уже сегодня...

Как вы уже поняли, План компенсации независимого предпринимателя Amway создан для того, чтобы вы могли развивать свой бизнес Amway по-своему и в удобное для вас время. От самостоятельной продажи высококачественных продуктов до создания и управления собственными командами продаж – Amway предоставляет вам полную поддержку и предлагает захватывающие признания и награды на каждом этапе вашей работы. Так чего же медлить... начинайте свой путь к успеху уже сегодня!

<sup>15</sup>Обратите внимание, что группы, спонсируемые на международном уровне, не учитываются при начислении ежемесячного Бонуса за руководство и Бонус за набор кадров и спонсорство.

<sup>16</sup>Дополнительную информацию о ежемесячном Бонусе за набор кадров и спонсорство, в том числе о том, как рассчитывается этот бонус, см. в Приложении о расчетах бонусов, начинающемся на странице А-6.

<sup>17</sup>Деньги, отложенные для финансирования бонусов, распределяются между имеющими на это право участниками в соответствии с формулой, приведенной в таблице «Распределение Изумрудных прибылей, график бонусов для Изумрудного и Бриллиантового уровней», которую можно найти в Руководстве по доходам лидеров Money & Rewards, доступном для НПА/ИВО Платинового уровня и выше на сайте [amway.com/money-and-rewards](http://amway.com/money-and-rewards).

<sup>18</sup>По крайней мере три из этих шести групп должны быть спонсированы в Северной Америке.

<sup>19</sup>Требования к квалификации и награды, доступные на каждом последующем уровне, можно найти в Приложении «Квалификация на премии и признание», начиная со страницы А-11.

# ПРИЛОЖЕНИЕ | РАСЧЕТЫ БОНУСОВ

## А. Вознаграждения за оборот Plus и Elite

В рамках нашей текущей программы дискреционных вознаграждений Core Plus вы можете заработать эти дополнительные вознаграждения, квалифицировавшись на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО или выше в любом конкретном месяце.

### Бонусы за оборот Plus

Заработайте от 10000 до 12499 Рубинового PV<sup>20</sup>, чтобы получить дополнительное вознаграждение в размере 2% на Рубиновый BV.

### Бонусы за оборот Elite

Заработайте не менее 12500 Рубинового PV, чтобы получить дополнительное вознаграждение в размере 4% на Рубиновый BV.

## В. Рубиновый бонус

Рубиновый бонус является частью основного плана и доступен всем НПА/ИВО. Чтобы получить этот бонус, который выплачивается квалифицированным НПА/ИВО в дополнение к вознаграждениям за оборот Plus и Elite, сгенерируйте не менее 15 000 Рубинового PV за один месяц и получите дополнительные 2% на Рубиновый BV за этот месяц.

## С. Бонус за руководство

Ежемесячные Бонусы за руководство рассчитываются снизу вверх и никогда – сверху вниз. Это означает, что Бонусы за руководство основаны на результатах работы всех нижестоящих НПА/ИВО, находящихся в линии спонсорства Amway, или ЛС, и они также должны учитываться в Бонусах за руководство, выплачиваемых Amway лидерам команд продаж вышестоящих линий, включая вашего собственного спонсора.

Существует три фактора, которые используются компанией Amway при расчёте ежемесячного Бонуса за руководство в отношении каждого НПА/ИВО, который имеет на него право:

### Текущий процент Бонуса за руководство

Текущий процент Бонуса за руководство, равный 6%, применяется к групповому BV отвечающих требованиям НПА/ИВО для определения размера бонусов, которые будут использоваться при расчете суммы Бонусов за руководство.

### Текущее соотношение BV/PV

Это средневзвешенное соотношение BV и PV, применяемое в настоящее время в Плане компенсации независимых предпринимателей Amway. По состоянию на 1 сентября 2024 года соотношение составляет 3,43 BV к 1 PV, однако для большей наглядности в примерах используется соотношение 3 BV к 1 PV.

## Надбавка к Бонусу за руководство и опубликованная НБР

Как уже говорилось выше, ежемесячный Бонус за руководство создан для того, чтобы вознаградить как вас, так и вашего спонсора за поддержку ваших команд по продажам при развитии вашего собственного бизнеса Amway, и поэтому рассчитывается снизу вверх на основе результатов работы ваших нижестоящих НПА/ИВО в линии спонсорства Amway (ЛС). Надбавка к Бонусу за руководство, или НБР, – это сумма в долларах, используемая при расчете того, какая часть бонуса, начисляемого НПА/ИВО, применяется к его бонусу, а какая – к его Спонсору.

Опубликованная НБР, которая в настоящее время составляет \$1543 и рассчитывается путем умножения минимального BV, необходимого для квалификации на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО или выше, и текущего процента Бонуса за руководство 6%, является максимальной надбавкой, используемой при расчете ежемесячных Бонусов за руководство.<sup>21</sup> Если НБР в группе продаж меньше, чем опубликованная НБР, она продолжает переноситься вверх и расти, пока не достигнет опубликованной НБР. В этот момент Опубликованная НБР становится минимальной суммой бонуса, которая должна переноситься на уровень каждого вышестоящего НПА/ИВО в определенной ветви в линии спонсорства Amway.

Расчет ежемесячного Бонуса за руководство начинается с самого дальнего нижестоящего НПА/ИВО в вашей команде по продажам, который в течение месяца прошел квалификацию на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО или выше. Из BV, сгенерированного этим «начальным» НПА/ИВО, 6% переносится к вам. Получите ли вы всю сумму, часть или ничего из этой суммы, зависит от вашего BV по отношению к сумме, перенесенной вам, и от того, имеете ли вы право на Бонус за руководство на основании одной или двух или более квалифицирующих команд.

<sup>20</sup> Рубиновый объем, выраженный в PV или BV, включает объем продаж нижестоящих по линии спонсорства Amway команд, которые не имеют ПЛАТИНОВЫХ НПА/ИВО, не квалифицировались на уровень СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот) или находятся выше ПЛАТИНОВЫХ НПА/ИВО, которые не квалифицировались на уровень СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (25% Бонус за оборот) в данном месяце.

<sup>21</sup> Обратите внимание, что для наглядности в следующих примерах мы используем опубликованную НБР в размере \$1350, которая основана на среднем соотношении BV/PV 3:1, а не на текущем коэффициенте 3,43:1, на котором основана текущая опубликованная НБР. Большинство из них отражает средний коэффициент 3:1, но не все – это сделано для того, чтобы показать разнообразие расчётов.



# ПРИЛОЖЕНИЕ | РАСЧЕТЫ БОНУСОВ

## Одна квалифицирующая команда по продажам

Если 6% вашего BV равны или превышают перенесенную сумму или опубликованную НБР, в зависимости от того, что меньше, вы получаете перенесенную сумму, а сумма бонуса, основанная на вашем BV, переносится вашему спонсору.

НПА	PV/BV	Перенос	Причина переноса
Вы	7600/22800	\$1368 ↑	С полным побочным Рубиновым объёмом ваша сумма бонуса в размере <b>\$1368</b> (22800 BV x 0,06) превышает НБР. Вы получаете сумму, перенесённую на ваш уровень. Остальная сумма переносится выше.
НПА «А» первой линии	1500/4500	\$1710 ↑	Не имеет права на получение бонуса, но вносит \$270 (4500 BV x 0,06) для переноса на верхний уровень.
Нижестоящий А1	500/1500	\$1440 ↑	Не имеет права на получение бонуса, но вносит \$90 (1500 BV x 0,06) для переноса на верхний уровень.
Нижестоящий А2	6000/18000	\$270 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей группе «А», поэтому полная сумма бонуса составляет \$1350 (6% x 18000 BV = \$1080) \$1350 - \$1080 = \$270 передается Спонсору \$1350 - \$270 = \$1080 Заработанный Бонус за Руководство
Нижестоящий А3	7500/22500	\$1350 ↑	Начальный НПА/ИВО, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1350 (22500 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.

Если 6% вашего BV меньше перенесенной вам суммы или опубликованной НБР, в зависимости от того, что меньше, сумма бонуса, основанная на вашем BV до опубликованной НБР, добавляется к перенесенной вам сумме бонуса. Затем вычитается НБР или опубликованная НБР, в зависимости от того, какая сумма меньше, а разница остается у вас, а сумма НБР или опубликованной НБР переносится вашему спонсору.

НПА	PV/BV	Перенос	Причина переноса
Вы	2500/7500	\$900 ↑	Сумма вашего бонуса \$450 (7500 BV x 0,06) меньше, чем сумма, перенесенная на ваш уровень. Вы оставляете себе <b>\$810</b> (\$1710 + \$450 - \$1350), а остальное переносится на верхние уровни.
НПА «А» первой линии	1500/4500	\$1710 ↑	Не имеет права на получение бонуса, но вносит \$302 (5040 BV x 0,06) для переноса на верхний уровень.
Нижестоящий А1	500/1500	\$1440 ↑	Не имеет права на получение бонуса, но вносит \$90 (1500 BV x 0,06 = \$90) для переноса на верхний уровень.
Нижестоящий А2	7500/22500	\$1350 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей команде А, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1350 (22500 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.
Нижестоящий А3	6000/18000	\$0	Не учитывается при расчете бонусов, так как не достиг 25% уровня Бонуса за оборот.

В 2023 календарном году средний доход от бизнеса Amway для всех НПА/ИВО, зарегистрированных в США на уровне Платинового НПА-основателя бизнеса и ниже, без учёта расходов составил \$841. Подробности и самую последнюю информацию можно найти на сайте [amway.com/income-disclosure](https://www.amway.com/income-disclosure). Заработок зависит от многих факторов, в том числе от клиентской базы, делового опыта, усилий, преданности делу, а также качества и эффективности работы нижестоящей команды. Следующие проценты НПА/ИВО получили право на поощрительные поездки в 2023 году: Конференция новых Платиновых НПА/ИВО – 0,04459%; Achievers Invitational – 0,49492%; Бриллиантовый клуб – 0,03177%; Diamond Select – 0,01254%; NAGC – 0,00920%.

# ПРИЛОЖЕНИЕ | РАСЧЕТЫ БОНУСОВ

## Несколько квалифицирующих команд по продажам

Когда вы квалифицируетесь на получение Бонуса за руководство на основании наличия двух или более нижестоящих команд по продажам, квалифицированных на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО или выше, и НБР **хотя бы одной** из этих команд по продажам **равен или превышает** опубликованную НБР, полная сумма опубликованной НБР будет перечислена вашему вышестоящему спонсору.

НПА	PV/BV	Перенос	Причина переноса
Вы	110/350	\$1350 ↑	Сумма вашего бонуса \$21 (350 BV x 0,06) меньше, чем средняя сумма, перенесенная на ваш уровень. Ваш бонус составляет <b>\$1191</b> (\$2520 + \$21 - \$1350), а остальное переносится на верхние уровни.
НПА «А» первой линии	7500/19500	\$1170 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей команде А, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1170 (19500 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.
НПА «В» первой линии	7500/22500	\$1350 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей команде В, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1350 (22500 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.

Если ваша квалификация на получение бонуса зависит от двух или более нижестоящих групп, и НБР **каждой группы меньше, чем** Опубликованная НБР, размер вашего бонуса будет зависеть от суммы вашего BV относительно **средней** суммы бонусов, перенесённых на ваш уровень.

Например, если 6% от вашего BV **равны или превышают** среднюю сумму бонуса, перенесённого на ваш уровень с нижестоящих групп, вы получаете сумму бонуса, перенесённого на ваш уровень, а сумма бонуса, основанная на вашем BV, переносится на уровень вашего спонсора.

НПА	PV/BV	Перенос	Причина переноса
Вы	7500/22500	\$1350 ↑	Сумма вашего бонуса \$1350 (22500 BV x 0,06) равна средней сумме, перенесенной на ваш уровень. Вы получаете сумму ( <b>\$2700</b> ), перенесённую на ваш уровень.
НПА «А» первой линии	7500/22500	\$1350 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей команде А, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1350 (22500 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.
НПА «В» первой линии	7500/22500	\$1350 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей команде В, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1350 (22500 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.

В 2023 календарном году средний доход от бизнеса Amway для всех НПА/ИВО, зарегистрированных в США на уровне Платинового НПА-основателя бизнеса и ниже, без учёта расходов составил \$841. Подробности и самую последнюю информацию можно найти на сайте [amway.com/income-disclosure](https://www.amway.com/income-disclosure). Заработок зависит от многих факторов, в том числе от клиентской базы, делового опыта, усилий, преданности делу, а также качества и эффективности работы нижестоящей команды. Следующие проценты НПА/ИВО получили право на поощрительные поездки в 2023 году: Конференция новых Платиновых НПА/ИВО – 0,04459%; Achievers Invitational – 0,49492%; Бриллиантовый клуб – 0,03177%; Diamond Select – 0,01254%; NAGC – 0,00920%.

# ПРИЛОЖЕНИЕ | РАСЧЕТЫ БОНУСОВ

Однако если 6% от вашего BV меньше, чем средняя сумма бонусов, перенесенных на ваш уровень с нижестоящих групп, сумма, основанная на вашем BV, прибавляется к общей сумме, перенесенной вам, и из нее вычитается НБР (средняя сумма, перенесенная вверх), а разница остается у вас, а сумма НБР переносится на уровень вашего спонсора.

НПА	PV/BV	Перенос	Причина переноса
Вы	2500/7500	\$1230 ↑	Сумма вашего бонуса \$450 (7500 BV x 0,06) меньше, чем средняя сумма, перенесенная на ваш уровень. Ваш бонус составляет \$1680 (\$2460 + \$450 - \$1230), а остальное переносится на верхние уровни.
НПА «А» первой линии	7500/20000	\$1200 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей команде А, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1200 (20000 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.
НПА «В» первой линии	7500/21000	\$1260 ↑	Начальный НПА/ИВО в нижестоящей команде В, поэтому вся сумма бонуса в размере \$1260 (21000 BV x 0,06) переносится на верхние уровни.

## D. Ежемесячный бонус за набор кадров и спонсорство

Ежемесячный бонус за набор кадров и спонсорство рассчитывается сверху вниз, начиная с ваших квалифицированных НПА/ИВО второго уровня и далее по нижестоящей линии до достижения первого уровня, с которого насчитывается ежемесячный бонус за набор кадров и спонсорство другому НПА/ИВО. Это вознаграждение рассчитывается отдельно по каждой из ваших квалифицированных групп.

Существует три фактора, которые используются компанией Amway при расчёте ежемесячного Бонуса за набор кадров и спонсорство в отношении каждого НПА/ИВО, который имеет на него право:

### Текущий процент Бонуса за набор кадров и спонсорство

Текущий процент Бонуса за набор кадров и спонсорство, равный 1%, применяется к групповому BV отвечающих требованиям НПА/ИВО для определения размера бонусов, которые будут использоваться при расчете суммы бонусов.

### Текущее соотношение BV/PV

Это то же самое средневзвешенное соотношение BV к PV, которое используется для расчета ежемесячного Бонуса за руководство.

### Надбавка к Бонусу за набор кадров и спонсорство

Надбавка к ежемесячному Бонусу за набор кадров и спонсорство, или MDA, составляет \$257. Она составляет одну шестую часть от текущей опубликованной НБР и рассчитывается так же, как и НБР, но с использованием 1% вместо 6%.<sup>22</sup>

Ежемесячный Бонус за набор кадров и спонсорство рассчитывается отдельно для каждой из ваших квалифицированных групп и начинается с определения базовой суммы бонуса. Базовая сумма, которая представляет собой общий ежемесячный Бонус за набор кадров и спонсорство,

генерируемый квалифицированной группой до применения MDA, составляет 1% от BV всех квалифицированных нижестоящих НПА/ИВО, начиная с вашего второго уровня и далее до второго уровня следующего нижестоящего НПА/ИВО, имеющего право на получение бонуса.

### Ежемесячный Бонус за набор кадров и спонсорство, когда базовая сумма равна или превышает MDA

Когда базовая сумма для группы продаж равна или превышает MDA, MDA становится гарантированной минимальной суммой, которая будет выплачена вашему вышестоящему получателю Бонуса за набор кадров и спонсорство, когда вы получите право на бонус. Если 1% BV руководителя группы вашей первой линии равен или превосходит MDA, вы получаете всю базовую сумму в отношении этой группы. Однако, если 1% BV руководителя группы вашей первой линии меньше MDA, недостающая сумма берется из базовой суммы этой группы для получения гарантированного минимума, а вам остаётся разница.

### Ежемесячный Бонус за набор кадров и спонсорство, когда базовая сумма меньше MDA

Когда базовая сумма для группы продаж меньше MDA, базовая сумма этой группы становится гарантированной минимальной суммой, которая будет выплачена вашему вышестоящему получателю Бонуса за набор кадров и спонсорство, когда вы получите право на ежемесячный Бонус за набор кадров и спонсорство. Если 1% BV руководителя группы первой линии равен или превосходит эту гарантированную минимальную сумму, вы получаете всю базовую сумму в отношении этой группы. Если 1% BV руководителя группы вашей первой линии меньше этого гарантированного минимума, недостающая сумма берется из базовой суммы этой группы для получения гарантированного минимума, а вам остаётся разница.

<sup>22</sup> Для наглядности в следующих примерах мы используем MDA в размере \$225, которая основана на среднем соотношении BV/PV 3:1, а не на текущем коэффициенте 3,43:1, на котором основана текущая MDA.

# ПРИЛОЖЕНИЕ | РАСЧЕТЫ БОНУСОВ

## Пример: Примеры сценариев и расчетов Ежемесячного бонуса за набор кадров и спонсорство

НПА	PV/BV			
Вы	•			
НПА «А» первой линии	7500/22500	Базовая сумма вашего MDB от НПА «В» первой линии равна сумме бонусов от нижестоящих НПА А-Г (\$928,50). Вы получаете всю сумму, так как НПА «В» первой линии получил гарантированный минимум. ↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓		
НПА «В» первой линии	7500/22500			
НПА «С» первой линии	7500/22500			
Нижестоящий НПА «А»	350/1050	→→→→	1050 x 0,01 = \$10,50	Здесь начинается ваш второй уровень.
Нижестоящий НПА «В»	500/1500	→→→→	1500 x 0,01 = \$15	
Нижестоящий НПА «С»	100/300	→→→→	300 x 0,01 = \$3	
Нижестоящий НПА «D»	7500/22500	→→→→	22500 x 0,01 = \$225	Нижестоящий НПА «D» является следующим, дающим право на получение Бонуса за набор кадров и спонсорство.
Нижестоящий НПА «Е»	7500/22500	↘		
Нижестоящий НПА «F»	7500/22500	→→→→	22500 x 3 x 0,01 = \$675	Нижестоящие E-G дают право нижестоящему D право на MDB.
Нижестоящий НПА «G»	7500/22500	↗		
Нижестоящий НПА «G-1»	7500/22500	→→→→	Ежемесячный бонус за набор кадров и спонсорство для нижестоящего D составляет \$225 (22500 x 0,01)	

Так как каждый из ваших НПА/ИВО первой линии А, В и С обеспечивают минимальную гарантию вашему вышестоящему НПА/ИВО, получателю Ежемесячного бонуса за набор кадров и спонсорство, генерируя MDA (22500 x 0,01 = \$225) в приведенном выше примере, ваш вышестоящий НПА/ИВО, получатель Ежемесячного бонуса за набор кадров, также получает 1% от BV ваших НПА/ИВО первой линии.

В 2023 календарном году средний доход от бизнеса Amway для всех НПА/ИВО, зарегистрированных в США на уровне Платинового НПА-основателя бизнеса и ниже, без учёта расходов составил \$841. Подробности и самую последнюю информацию можно найти на сайте [amway.com/income-disclosure](https://www.amway.com/income-disclosure). Заработок зависит от многих факторов, в том числе от клиентской базы, делового опыта, усилий, преданности делу, а также качества и эффективности работы нижестоящей команды. Следующие проценты НПА/ИВО получили право на поощрительные поездки в 2023 году: Конференция новых Платиновых НПА/ИВО – 0,04459%; Achievers Invitational – 0,49492%; Бриллиантовый клуб – 0,03177%; Diamond Select – 0,01254%; NAGC – 0,00920%.



План компенсации для независимых предпринимателей Amway разработан для поощрения и признания НПА/ИВО на их пути к достижению важных уровней в бизнесе. НПА/ИВО, достигшие этих уровней, имеют право на получение Ежемесячного бонуса за оборот от квалифицирующих продаж на уровне 25% Бонуса за оборот. Начиная с уровня СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО, эти НПА/ИВО также будут награждены уникальным значком за каждый новый уровень, которого они достигнут. Дополнительные бонусы, награды и признание, как описано в данном Приложении, доступны для НПА/ИВО, достигших ПЛАТИНОВОГО уровня или выше. Ниже приведены необходимые условия для получения этих дополнительных льгот.

## 25% Спонсор

Получите квалификацию 25% СПОНСОРА, зарегистрировав одну или несколько североамериканских команд по продажам, достигших уровня 25% Бонуса за оборот.

## Серебряный НПА/ИВО

Получите квалификацию СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО, достигнув любого из следующих показателей:

- Накопите групповой PV как минимум в 7500 PV.

### ИЛИ

- Накопите групповой PV от 2500 PV до 7500 PV и зарегистрируйте в качестве спонсора или в качестве наставника 1 североамериканскую группу, которая выполнит квалификационные требования на уровне 25% Бонуса за оборот.

### ИЛИ

- Зарегистрируйте в качестве спонсора или наставника как минимум 2 североамериканские группы, каждая из которых выполнит квалификационные требования на уровне 25% Бонуса за оборот. При определении квалификации СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО международные зарегистрированные группы не учитываются.

## Золотой НПА/ИВО

Получите квалификацию ЗОЛОТОГО НПА/ИВО, достигнув квалификации СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО в течение любых трех месяцев Года работы. Если вы впервые претендуете на получение этого уровня, вы можете использовать непрерывный 12-месячный период, в течение которого вы должны достичь трех квалификационных месяцев. При определении квалификации ЗОЛОТОГО НПА/ИВО международные зарегистрированные группы не учитываются.

## Платиновый НПА/ИВО

Получение квалификации ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО является важным этапом вашего роста в бизнесе. ПЛАТИНОВЫЙ НПА/ИВО считается лидером своей группы/групп. Как ПЛАТИНОВЫЙ НПА/ИВО вы обеспечиваете подготовку и мотивацию своей группы/групп, учите брать на себя лидерскую ответственность над своими группами. Коротко говоря, став ПЛАТИНОВЫЙ НПА/ИВО, вы приступаете к новому этапу бизнеса Amway. Вы продолжаете делать то, что сделало вас ПЛАТИНОВЫМ НПА/ИВО – продаёте продукцию в розницу и регистрируете НПА/ИВО, но теперь вы также являетесь признанным лидером, у которого появились новые непростые, но вдохновляющие обязанности.

Получите квалификацию ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО, достигнув квалификации СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО в течение шести месяцев Года работы. Если вы впервые претендуете на получение этого уровня, вы можете использовать непрерывный 12-месячный период для достижения шести квалификационных месяцев СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО, три из которых должны быть последовательными. Для прохождения повторной квалификации на ПЛАТИНОВЫЙ уровень вы должны достичь как минимум 6 квалификационных месяцев СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО в течение Года работы. При определении квалификации СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО международные зарегистрированные группы не учитываются.

НПА/ИВО, впервые получившие квалификацию ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО, которые в финансовом году, когда они впервые получили данную квалификацию, квалифицировались по меньшей мере шесть месяцев на уровне СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО (не обязательно подряд) и имели по меньшей мере три нижестоящие ветви с уровнем Бонуса за оборот в 6% или выше в течение тех же шести месяцев, имеют право на получение следующих дополнительных поощрений:

- Приглашение на Конференцию для новых Платиновых НПА/ИВО – двухдневный предоплаченный бизнес-семинар и тренинг мирового класса, а также возможность ближе познакомиться с персоналом и руководством компании Amway. Чтобы получить приглашение, НПА/ИВО также должен соответствовать квалификационным требованиям для участия в Конференции для новых Платиновых НПА/ИВО.

## Платиновый НПА-основатель бизнеса

Получите квалификацию ПЛАТИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, достигнув квалификации СЕРЕБРЯНОГО НПА/ИВО в течение 12 месяцев Года работы. Вы также можете квалифицироваться на этот уровень в силу Эквивалентности объёма продаж. Если вы выполните квалификационные требования на уровне 25% бонуса за оборот в течение 10 или 11 месяцев в рамках финансового года и накопите как минимум 108000 итогового PV, вы будете считаться выполнившим квалификационные требования в течение 12 месяцев в силу Эквивалентности объёма продаж. Это также даёт квалификацию 12-месячной группы. Показатель итогового PV включает в себя все личные PV, а также PV всех нижестоящих НПА/ИВО. При определении квалификации ПЛАТИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА международные зарегистрированные группы не учитываются.

## Рубиновый НПА/ИВО и Рубиновый НПА-Основатель бизнеса

Получите квалификацию РУБИНОВОГО НПА/ИВО, сгенерировав Рубиновый объём PV: не менее 15000 PV за один месяц.

Получите квалификацию РУБИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, достигнув квалификации РУБИНОВОГО НПА/ИВО в течение 12 месяцев Года работы.

НПА/ИВО, получившие квалификацию РУБИНОВОГО НПА/ИВО или РУБИНОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, имеют право на получение следующих дополнительных вознаграждений:

- Рубиновый бонус.

## Сапфировый НПА/ИВО и Сапфировый НПА-Основатель бизнеса

Получите квалификацию САПФИРОВОГО НПА/ИВО, выполнив одно из следующих условий в течение 6 месяцев:

- Накопите групповой PV в размере не менее 2500 PV и зарегистрируете в качестве спонсора или наставника 2 североамериканские группы, каждая из которых выполнит квалификационные требования на уровне 25% бонуса за оборот.

### ИЛИ

- Зарегистрируйте в качестве спонсора или наставника как минимум 3 североамериканские группы, каждая из которых выполнит квалификационные требования на уровне 25% бонуса за оборот.

Получите квалификацию САПФИРОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, достигнув квалификации САПФИРОВОГО НПА/ИВО за все 12 месяцев Года работы или в силу Эквивалентности объема продаж за 10 или 11 месяцев Года работы, а также сгенерировав не менее 252000 общих PV.

При определении квалификации САПФИРОВОГО НПА/ИВО международные зарегистрированные группы не учитываются.

## Изумрудный НПА/ИВО и Изумрудный НПА-Основатель бизнеса

Получите квалификацию ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО, достигнув квалификации ПЛАТИНОВОГО НПА/ИВО и зарегистрировав в качестве спонсора, международного спонсора или наставника 3 группы или более, каждая из которых выполнит квалификационные требования на уровне 25% Бонуса за оборот в течение не менее 6 месяцев Года работы.

Получите квалификацию ИЗУМРУДНОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, достигнув квалификации ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО в течение 12 месяцев Года работы. Вы также можете квалифицироваться на этот уровень в силу Эквивалентности объема продаж.

НПА/ИВО, получившие квалификацию ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО или ИЗУМРУДНОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, имеют право на получение следующих дополнительных вознаграждений:

- Ежегодный Изумрудный бонус.\*
- Право на получение Изумрудного бонуса участия в прибылях.<sup>†</sup>

## Бриллиантовый НПА/ИВО и Бриллиантовый НПА-Основатель бизнеса

Получите квалификацию БРИЛЛИАНТОВОГО НПА/ИВО, если вы зарегистрируете в качестве спонсора, международного спонсора или наставника 6 или более групп (3 из которых должны быть зарегистрированы в Северной Америке), каждая из которых выполнит квалификационные требования на уровне 25% бонуса за оборот в течение как минимум 6 месяцев в рамках Года работы.

Получите квалификацию БРИЛЛИАНТОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, пройдя квалификацию на получение Изумрудного бонуса и зарегистрировав в качестве спонсора, международного спонсора или наставника 6 или более групп, каждая из которых выполнит квалификационные требования на

уровне 25% бонуса за оборот в течение всех 12 месяцев Года работы; группа может также выполнить квалификационные требования в силу Эквивалентности объема продаж.

НПА/ИВО, получившие квалификацию БРИЛЛИАНТОВОГО НПА/ИВО или БРИЛЛИАНТОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, имеют право на получение следующих дополнительных вознаграждений:

- Ежегодные Изумрудный и Бриллиантовый бонусы.\*
- Ежегодный бонус Бриллиант Plus при условии, что у вас 7 или более квалифицированных североамериканских групп.\*
- Право на получение бонуса Изумрудного участия в прибылях.\*

## Программа вознаграждений Global Award Recognition

Для НПА/ИВО, достигших статуса БРИЛЛИАНТОВОГО НПА-АДМИНИСТРАТОРА и выше, программа Global Award Recognition предоставляет единый путь к квалификации в соответствии с таблицей квалификации Global Award Recognition, приведенной на странице А-13.

## Бриллиантовый НПА-Администратор, Бриллиантовый НПА-Администратор основатель бизнеса, Двойной Бриллиантовый НПА, Двойной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса, Тройной Бриллиантовый НПА и Тройной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса

НПА/ИВО, получившие квалификацию БРИЛЛИАНТОВОГО НПА-АДМИНИСТРАТОРА через уровень ТРОЙНОГО БРИЛЛИАНТОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, имеют право на получение следующих дополнительных вознаграждений:

- Первое денежное вознаграждение за первоначальную квалификацию на каждый новый уровень и второе денежное вознаграждение за последующую квалификацию.
- Право на получение бонуса Изумрудного участия в прибылях.\*
- Ежегодные Изумрудный и Бриллиантовый бонусы и бонус Бриллиант Плюс.\*

## Коронованный НПА, Коронованный НПА-основатель бизнеса, Посланник короны и Посланник короны-основатель бизнеса

НПА/ИВО, получившие квалификацию КОРОНОВАННОГО НПА через уровень ПОСЛАННИКА КОРОНЫ-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА, имеют право на получение следующих дополнительных вознаграждений:

- Первое денежное вознаграждение за первоначальную квалификацию на каждый новый уровень и второе денежное вознаграждение за последующую квалификацию.
- Право на получение бонуса Изумрудного участия в прибылях.\*
- Ежегодные Изумрудный и Бриллиантовый бонусы и бонус Бриллиант Плюс.\*
- Право на размещение вашего официального портрета в «Зале достижений» в штаб-квартире компании Amway.

<sup>†</sup>Для вознаграждений на уровнях от ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО до БРИЛЛИАНТОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА могут использоваться группы, зарегистрированные в других странах. Они не могут быть использованы для квалификации на получение этих бонусов. Участие в программе зависит от соответствия требованиям для каждого бонуса.

# ПРИЛОЖЕНИЕ | КВАЛИФИКАЦИЯ НА ПРЕМИИ И ПРИЗНАНИЕ

## Квалификационные критерии на Global Award Recognition

Программа Global Award Recognition используется для поощрения НПА/ИВО за развитие лидеров по ширине и глубине вашей организации. Ширина измеряется в спонсированных группах с квалификацией Платинового НПА-основателя бизнеса (Founders Platinum, сокр. «FP»), и сюда не входят международные спонсируемые группы\* или группы без Платинового НПА-основателя бизнеса. Глубина измеряется в квалификационных кредитах (Qualification Credits, сокр. «QC») в соответствии с графиком квалификационных кредитов, приведенным в таблице квалификационных требований Global Award Recognition, приведенной ниже.

Несколько бизнесов (бизнес №1 и №2) должны выступать в качестве как минимум Платинового НПА-основателя бизнеса для группы, чтобы внести свой вклад в размере 1 квалификационного кредита. Чтобы Платиновые НПА-основатели бизнеса могли вносить свой вклад в размере более 1 квалификационного кредита, несколько бизнесов должны быть получателями Изумрудного бонуса на местном рынке. Количество квалификационных кредитов от Платиновых НПА-основателей бизнеса ограничено 3-мя кредитами на группу. Квалификационные уровни вознаграждений определяются на основе сочетания групп Платиновых НПА-основателей бизнеса и Квалификационных Кредитов в соответствии с таблицей квалификационных требований Global Award Recognition, приведенной ниже.

## Таблица квалификационных требований Global Award Recognition

	Уровень вознаграждения	Группы FP	Квалификационные кредиты (QC)	Макс. QC на группу
Совет основателей	Посланник Короны-основатель бизнеса	14+	100	До 12 QC на группу
	Посланник Короны	14+	88	
	Коронованный НПА-основатель бизнеса	12+	76	
	Коронованный НПА/ИВО	12+	64	
Лидер лидеров	Тройной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса	10+	52	До 9 QC на группу
	Тройной Бриллиантовый НПА/ИВО	10+	43	
	Двойной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса	8+	34	
	Двойной Бриллиантовый НПА/ИВО	8+	25	
Новый глобальный лидер	Бриллиантовый НПА-администратор основатель бизнеса	6+	16	До 6 QC на группу
	Бриллиантовый НПА-администратор	6+	10	

\*Для вознаграждений на уровнях от ИЗУМРУДНОГО НПА/ИВО до БРИЛЛИАНТОВОГО НПА-ОСНОВАТЕЛЯ БИЗНЕСА могут использоваться группы, зарегистрированные в других странах. Они не могут быть использованы для квалификации на получение этих бонусов. Участие в программе зависит от соответствия требованиям для каждого бонуса.

В 2023 календарном году средний доход от бизнеса Amway для всех НПА/ИВО, зарегистрированных в США на уровне Платинового НПА-основателя бизнеса и ниже, без учёта расходов составил \$841. Подробности и самую последнюю информацию можно найти на сайте [amway.com/income-disclosure](https://www.amway.com/income-disclosure). Заработок зависит от многих факторов, в том числе от клиентской базы, делового опыта, усилий, преданности делу, а также качества и эффективности работы нижестоящей команды. Следующие проценты НПА/ИВО получили право на поощрительные поездки в 2023 году: Конференция новых Платиновых НПА/ИВО – 0,04459%; Achievers Invitational – 0,49492%; Бриллиантовый клуб – 0,03177%; Diamond Select – 0,01254%; NAGC – 0,00920%.



# ПРИЛОЖЕНИЕ | УПРАВЛЕНИЕ ВАШИМ НЕЗАВИСИМЫМ БИЗНЕСОМ AMWAY

Основой независимого бизнеса Amway является продажа продукции. Соответственно, чтобы сохранить статус Независимого предпринимателя Amway, НПА/ИВО, зарегистрировавшиеся в Amway до 1 января 2022 года и имеющие один месяц, в котором они сгенерируют положительный персональный объем продаж (PV), не произведя ни одной Подтвержденной продажи клиентам (VCS), должны сгенерировать объем VCS, равный по крайней мере 60% от их PV в одном из следующих пяти месяцев. Если НПА/ИВО не выполнит это требование, Amway расторгнет контракт с НПА/ИВО и ему будет возвращен взнос за услуги и поддержку бизнеса Amway и членский взнос в Международной ассоциации независимых предпринимателей (ИВОАИ). Amway также предоставит такому НПА/ИВО в соответствии с положениями и условиями Программы привилегированных клиентов возможность присоединиться к Программе привилегированных клиентов до тех пор, пока право на

участие в Программе привилегированных клиентов остается открытым.

НПА/ИВО, зарегистрировавшиеся в Amway 1 января 2022 года или позже, и у которых есть один месяц, следующий за месяцем регистрации, в котором они сгенерируют положительный PV без генерирования VCS, должны сгенерировать объем VCS, равный по крайней мере 60% от их PV в одном из следующих пяти месяцев. Если НПА/ИВО не выполнит это требование, Amway расторгнет договор с НПА/ИВО, и ему будет возвращен взнос за услуги и поддержку бизнеса Amway и членский взнос в ИВОАИ. Такой НПА/ИВО может продолжать приобретать продукцию в качестве клиента, но не будет иметь права на участие в Программе привилегированных клиентов Amway.





# УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

## СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛА

Информация о продукции и заказ продукции.....	В-1
AMWAYPROMISE™.....	В-1
Возврат продукции.....	В-1
Программа гарантии и обслуживания.....	В-1
Защита ответственности производителя за товары.....	В-2
Порядок рассмотрения жалоб.....	В-2
Налоги на продажи.....	В-2
Лицензия на ведение коммерческой деятельности.....	В-2
Постановление о зонировании сфер деятельности.....	В-2
Основы бухгалтерского учёта.....	В-2
Подоходный налог.....	В-3
Страхование.....	В-3
Обучающие и вспомогательные материалы для бизнеса.....	В-3
Заявление об ответственности.....	В-4
Планирование преемственности.....	В-4
Магазины-партнёры.....	В-4



# УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

## Информация о продукции и заказ продукции

[Amway.com](http://Amway.com) является отличным ресурсом, который поможет вам управлять своим бизнесом. Войдите в систему, чтобы найти замечательные инструменты и ресурсы, информацию о покупках, подробную информацию о продуктах и многое другое.

Наличие и цены на продукцию могут быть изменены без предупреждения, хотя мы обычно сообщаем об изменениях через веб-сайт [amway.com](http://amway.com). Если какая-либо информация является неверной, если у вас возникли какие-либо вопросы или вам необходима помощь в размещении заказа, обратитесь в Службу поддержки клиентов. Мы будем рады помочь вам.

## AMWAYPROMISE

Мы знаем, что успех Amway зависит от успеха наших Независимых Предпринимателей Amway, а также от уверенности людей в нашей продукции. Удовлетворённость потребителей всегда будет нашей целью, а защита потребителей — нашим обещанием.

**Для клиентов** Совершая покупку в Amway, клиенты не просто получают качественные продукты — мы обещаем им, что обеспечим надлежащую защиту этой покупки. Если клиент не удовлетворён товаром, его можно заменить, обменять или вернуть в течение срока действия гарантии удовлетворённости покупателя.

**Для владельцев бизнеса** Мы знаем, что стать Независимым Предпринимателем Amway — это важная задача для вас. С момента основания компании нашим приоритетом были люди. Мы стремимся поддерживать наших Независимых Предпринимателей Amway на каждом шаге — от скромных начинаний до заслуженного успеха.

**Бесплатная гарантия начала работы** Нулевые требования к покупке и бесплатная регистрация в течение первого года для новых владельцев бизнеса Amway.

**100% гарантия удовлетворённости покупателя** Гарантирует удовлетворённость продукцией или бизнес-возможностями Amway. Если по какой-либо причине вы не будете полностью удовлетворены нашей продукцией, вы можете вернуть ее в течение 180 дней после приобретения, и мы обменяем товар или вернем вам стоимость продукта плюс сумму уплаченного налога.<sup>1</sup>

## Возврат товара

Вернуть товар легко! НПА/ИВО и зарегистрированные клиенты, которые размещают заказы и получают доставку продукции непосредственно из компании Amway, могут вернуть товары, воспользовавшись информацией, включённой в каждый заказ. Вы можете найти дополнительную информацию на сайте [amway.com](http://amway.com), введя в поле поиска «return» (возврат). С любыми вопросами обращайтесь в Службу поддержки клиентов по телефону 800-253-6500.

За каждый возврат товара Независимый Предприниматель Amway платит сбор за обработку возврата в размере \$5,95. Однако, если товар возвращён из-за ошибок или повреждения при доставке, сбор за обработку возврата не взимается.

Обращаем ваше внимание на то, что только продукция, приобретённая НПА/ИВО для личного, семейного или домашнего использования, может быть беспрепятственно возвращена по Гарантии удовлетворённости покупателя. Продукция, приобретённая НПА/ИВО в качестве запасов, возвращается только согласно Правилу обратного выкупа. Правило обратного выкупа применяется в том случае, если НПА/ИВО решил выйти из бизнеса, или в качестве исключения, когда НПА/ИВО может менять способы самореализации или испытывать значительные финансовые трудности. Возврат продукции в порядке исключения рассматривается отдельно в каждом конкретном случае согласно политике Amway по вопросам исключительных возвратов. Персонал по работе с возвратами оставляет за собой право принимать окончательное решение по всем заявкам на возврат в качестве исключения по своему усмотрению. Компания Amway не продаёт продукцию на условиях консигнации по накладным, поэтому вам следует заказывать только то количество продукции, которое вы обоснованно рассчитываете продать в течение месяца. Обратитесь к Правилу 4.9 «Правил ведения бизнеса» и разделу о Гарантии удовлетворённости покупателя выше, чтобы узнать больше информации о возврате продукции клиентами и об обязательствах НПА/ИВО в отношении Гарантии удовлетворённости покупателя. Для получения дополнительной информации о возврате продукции НПА/ИВО, см. Правила 4.10 и 4.11 «Правил ведения бизнеса».

<sup>1</sup> На отдельные виды продукции действует особая ограниченная гарантия. Продукция Atmosphere, iCook и eSpring подлежит возврату в течение 120 дней. Товары из магазинов-партнёров подлежат возврату в магазин-партнёр, где они были приобретены. Данная Гарантия удовлетворённости не распространяется на покупки НПА/ИВО для пополнения своего ассортимента или запасов продукции.

Определённые изделия, такие как продукты питания и напитки, возврату не подлежат, кроме случаев наличия в них дефектов на момент получения. Рекламно-коммерческие комплекты подлежат возврату только со стороны НПА/ИВО в первые 90 дней после регистрации.

## Программа гарантии и обслуживания

Защита в точках продаж и порядок замены фильтров и других компонентов. Определённые продукты имеют свои собственные гарантии, что отмечено на страницах этих продуктов. Кроме того, если какое-либо механическое устройство выйдет из строя в течение 180 дней со дня покупки, компания Amway на своё усмотрение осуществит ремонт, замену или возмещение стоимости такого устройства. Данная гарантия, не покрывающая повреждение продукции в результате несчастного случая или неправильного использования, предоставляет конкретные юридические права. Также могут быть доступны и другие права, различные в разных штатах. Поскольку наши запасы постоянно дополняются новой продукцией, возможна замена продукции на аналогичную продукцию, имеющую такую же или более высокую стоимость, без дополнительной оплаты.

Вы можете потребовать копию гарантии до того, как разместить заказ. Запросы по гарантии в отношении товара, приобретённого в магазинах-партнёрах, должны направляться в магазин-партнёр.

**Служба поддержки клиентов** Помощь по всем вопросам, связанным с продукцией и бизнес-возможностями. Эл. почта: [customer.service@amway.com](mailto:customer.service@amway.com)  
Телефон: 800-253-6500

# УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

**Право знать** Мы обещаем обеспечивать открытость и стремление помочь во время коммуникации, связанной с нашими предложениями по обслуживанию и защите.

Для получения дополнительной информации о возврате продукции, правилах и процедурах, перейдите на сайт [amway.com/amway-promise](http://amway.com/amway-promise) и нажмите на ссылку View Details («Посмотреть подробности») в разделе «Гарантия 100% удовлетворенности». Обратитесь к Правилу 4.9 «Правил ведения бизнеса», чтобы узнать об обязательствах НПА/ИВО в отношении возврата товаров клиентами по Гарантии удовлетворенности покупателя.

## Защита ответственности производителя

Amway осуществляет страхование ответственности за товары, которая защищает как Amway так и НПА/ИВО от ущерба, который может быть нанесён бракованной продукцией. Брак изделия может возникать в ходе его изготовления, а также он может быть связан с его конструкцией. Однако страхование Amway не распространяется на случаи неосторожного или небрежного использования, неправильного применения продукции или рекомендации использования продукции не по назначению. При этом важно отметить, что план Ассоциации страхования независимых предпринимателей (ИВОВА) (рассматривается далее) не обеспечивает покрытие ответственности за качество продукции и его не следует путать с покрытием ответственности за качество продукции Amway.

## Порядок рассмотрения жалоб

1. Попросите клиента объяснить, как произошло повреждение продукции. Обязательно узнайте название продукции и дату повреждения, затем запишите имя, адрес и номер телефона клиента.
2. Не говорите, что компания Amway оплатит повреждение. Просто скажите клиенту, что представитель компании Amway свяжется с ним по вопросу повреждения.
3. Попросите клиента сохранить поврежденный товар.
4. Позвоните или сообщите нам эту информацию в письменном виде, и мы сами непосредственно будем общаться с клиентом. Позвоните или напишите по адресу:

Amway Product Liability Claims  
7575 Fulton Street East  
Ada, MI 49355-0001  
616-787-6896  
Эл. почта: [product.liability.claims@amway.com](mailto:product.liability.claims@amway.com)

## Налог на продажи

Продажа продукции и услуг вашим клиентам требует сбора и оплаты различных местных налогов на продажи и налогов на продажи, взимаемых на уровне штата. Компания Amway приложила все возможные усилия для упрощения этого процесса и заключила соглашения об инкассировании со всеми соответствующими местными налоговыми органами и налоговыми органами штата. Эти соглашения позволяют компании Amway удерживать требуемые налоги на продажи в точке продажи и уплачивать их соответствующим уполномоченным органам от вашего имени. В результате у вас не будет необходимости получать отдельное свидетельство плательщика налога на продажи для вашего

бизнеса. Вместо этого вы будете работать согласно свидетельству плательщика налога на продажи, выданного компании Amway в каждом штате, округе и муниципалитете.

По всем вопросам, связанным с налогами на продажи, обращайтесь в Службу поддержки клиентов по телефону 800-253-6500 или посетите сайт [amway.com/business-center/tax-information](http://amway.com/business-center/tax-information).

## Лицензии на ведение коммерческой деятельности

В некоторых штатах и органах местного самоуправления существуют законы и распоряжения, требующие от владельцев бизнеса регистрации их бизнеса, а иногда и оплаты ежегодных взносов за право ведения бизнеса в том или ином штате или муниципалитете. Приведем несколько примеров: в штате Невада есть требование о том, что большинство компаний должны получать ежегодную лицензию штата на ведение коммерческой деятельности в данном штате, и также в Калифорнии, в городах Сан-Хосе и Лос-Анджелес, требуется лицензия на ведение коммерческой деятельности. Вам необходимо проверить требования на уровне штата и органов местного самоуправления и запросить копию любого такого закона или распоряжения. Многие распоряжения не относятся к Плану компенсации Amway, однако в случаях, когда они на него распространяются, вы обязаны подчиниться закону.

## Предписания о зонировании сфер деятельности

Некоторые органы местного самоуправления имеют районные постановления о зонировании сфер деятельности, ограничивающие или запрещающие работу или ведение коммерческой деятельности на дому. Несмотря на то, что большинство из таких районных постановлений не относятся к Плану компенсации Amway, вам следует уточнить это в вашем офисе местного органа самоуправления. Вы сами несёте ответственность за соответствие вашей коммерческой деятельности всем районным постановлениям и другим требованиям муниципалитета.

## Основы бухгалтерского учёта

Для вас, как для владельца малого бизнеса, важно вести свои дела на профессиональном и деловом уровне, что включает в себя ведение точного учёта и записей для отслеживания вашей продуктивности. Точный учёт доходов и расходов, а также хранение исходных документов, подтверждающих и то, и другое, не только пригодятся во время уплаты налогов, но и помогут вам в достижении ваших деловых целей.

Для ведения бухгалтерского учёта вы можете:

- Купить одну из нескольких доступных бухгалтерских программ, для использования на вашем компьютере.
- Поговорить с вашим спонсором или вышестоящим Платиновым НПА/ИВО о методах, которые они используют.
- Проконсультироваться с вашим квалифицированным консультантом по вопросам налогообложения, желательно с дипломированным бухгалтером, который прошёл обучение, обладает соответствующим опытом и может предложить вам эффективную стратегию ведения учёта.

Применение эффективных методов бухгалтерского учёта и делопроизводства с самого начала позволит вам в будущем уделять больше внимания и энергии ведению вашего бизнеса.



# УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

## Подходный налог

Ваш доход, как и доход любого предпринимателя, занимающегося коммерческой деятельностью, облагается налогом и должен быть отражён в вашей персональной налоговой декларации. Доход от коммерческой деятельности и документация расходов должны быть представлены отдельно в бланке 1040 Налогового управления (IRS Form 1040), при заполнении которого вы, вероятно, используете Приложение С (Schedule C). Кроме того, возможно, вы должны будете раздать бланки 1099-MISC НПА/ИВО ваших нижестоящих линий. Если совокупная сумма ваших покупок у компании Amway составляет \$5000 или более за календарный год, и/или если ваш доход от Amway составляет \$600 или более, компания Amway должна будет согласно требованиям закона выдать вам бланк 1099-MISC. Ваш доход от Amway может также включать такие подлежащие отражению в отчёте статьи, как любые предоставленные блага, возможность участия в мероприятиях, подарочные карты и т.д.

Пожалуйста, обратите внимание, что компания Amway должна иметь ваш действительный идентификационный номер налогоплательщика в отношении вашего бизнеса, чтобы правильно отчитываться о выплатах бонусов. Поскольку вы обладаете возможностью очень быстро заработать прибыль благодаря Бонусам за оборот, вы должны позаботиться о том, чтобы у компании Amway был ваш правильный Номер социального страхования или другой идентификационный номер налогоплательщика, особенно в случае, если вы не предоставили его при регистрации. Непредоставление компании Amway такой информации может привести к тому, что выплаты ваших бонусов могут удерживаться, как это предусмотрено Налоговым кодексом.

Обращайтесь за советом к квалифицированному консультанту по вопросам налогообложения, желательно дипломированному бухгалтеру.

## Страхование

Зарегистрировавшись в качестве НПА/ИВО, вы становитесь членом Ассоциации страхования независимых предпринимателей (ИВОВА), некоммерческой организации, которая защищает интересы своих членов, предлагая выгодные групповые тарифы. Льготы и услуги, такие как программы путешествий, включая аренду автомобилей, скидки в отелях, скидки на медицинское страхование и прочие медицинские услуги, а также предоставление образовательной информации и форумы.

Одним из преимуществ членства в ИВОВА являются ценные планы личного и семейного страхования, которые НПА/ИВО могут получить по выгодным групповым тарифам. Компания USI Affinity™ за дополнительную плату управляет различными страховыми планами, разработанными для обслуживания потребностей НПА/ИВО в персональном и семейном страховании. Это включает в себя медицинское страхование, стоматологическое страхование, страхование

жизни, страхование по нетрудоспособности, страхование от несчастного случая, страхование автомобиля, домашнего имущества и даже страхование домашних животных. Другие ценные предложения от компании USI Affinity включают в себя бесплатную дисконтную карту на медицинские услуги, которая даёт право на получение скидок от участвующих поставщиков услуг по всей территории США. Для получения дополнительной информации о вариантах личного и семейного страхования войдите под своим паролем на веб-сайт [amway.com](http://amway.com) и посетите раздел «Partner Stores» или позвоните в компанию USI Affinity по телефону 800-254-2327.

## Обучающие и вспомогательные материалы для бизнеса

Образование, обучение и мотивация являются критически важными элементами для построения успешного независимого бизнеса. Чтобы научить вас бизнесу и помочь вам в самоподготовке и мотивации, а также чтобы научить вас тому, как проводить подготовку и мотивировать других, Amway разрабатывает различные вспомогательные средства для продаж и услуги по поддержке. Все материалы, производимые и распространяемые Amway, регулируются Правилем Гарантии удовлетворённости покупателя 4.9, Правилем обратного выкупа 4.10 и Правилем по другим случаям возврата 4.11.

Некоторые НПА/ИВО самостоятельно выпускают или приобретают и распространяют свои собственные Вспомогательные материалы для бизнеса (ВМБ), как определено в Правиле 7 «Правил ведения бизнеса». Они могут включать в себя вспомогательные приспособления, книги, журналы, флип-чарты и другие печатные материалы, онлайн литературу, веб-сайты, рекламу, аудио и видеоматериалы, цифровые медиа, встречи и образовательные семинары. Некоторые НПА/ИВО получают дополнительный доход от продажи ВМБ помимо своего заработка в качестве НПА/ИВО.

Вы можете решить, что эти материалы могут помочь вам вести ваш бизнес, или придерживаться противоположного мнения. Это ваше решение. Никто не может заставить вас покупать эти материалы. Принимая решение о том, что лучше для вашего независимого бизнеса, руководствуйтесь своим суждением, учитывая, среди прочего, стоимость, пользу и время, затраченное на приобретение и использование этих материалов. Компания Amway не получает прибыли от приобретения ВМБ у НПА/ИВО или третьих лиц.

Согласно Правилу 7 «Правил ведения бизнеса», НПА/ИВО, которые продают ВМБ, имеют определённые минимальные обязательства на возврат и возмещение. Обращайтесь к Правилу 7 для получения подробной информации. Все НПА/ИВО могут свободно приобретать или прекращать приобретение ВМБ в любое время.



# УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

## Заявление об ответственности

Существует множество федеральных законов и законов штата, влияющих на на продажу пищевых добавок и продукции, связанной со здоровьем и фитнесом.

При маркетинге такой продукции очень важно использовать только те заявления, которые находятся в разрешённых материалах. Использование неуместных заявлений, содержащихся в неразрешённых материалах, может привести к нарушению норм продаж, касающихся пищевых добавок, представляя их в качестве лекарственных препаратов или медикаментов.

Когда речь идёт о питательных и пищевых добавках, позволяйте вашим клиентам самостоятельно выбрать продукт(ы), которые лучше всего подходят для их потребностей. Если вы не являетесь врачом, вам не следует пытаться ставить диагнозы, исходя из жалоб на здоровье, или рекомендовать средства от каких-либо болезней.

Перед началом программы, значительно меняющей стиль жизни, особенно программы по интенсивному снижению веса или программы тренировок, потребителям следует проконсультироваться с врачом. Если ваши клиенты испытывают боль или дискомфорт в ходе выполнения программы, меняющей стиль жизни, им следует прекратить программу и проконсультироваться с врачом.

Не пользуйтесь свидетельствами клиентов, которые отмечают улучшение состояния здоровья после применения пищевых добавок Nutrilite. В ситуациях, когда делаются заявления о том, что в результате использования продукции Nutrilite было достигнуто снижение веса или определённые результаты тренировок, вы можете использовать эти свидетельства, но только в случае наличия документальных подтверждений этих заявлений в тот момент, когда вы их делаете.

## Планирование наследования бизнеса

По мере того, как НПА/ИВО строит свой бизнес, ему следует уделить внимание вопросу планирования наследования бизнеса, в том числе, каким образом НПА/ИВО может захотеть передать свой бизнес в соответствии с Контрактом НПА/ИВО. Однако планирование наследования не ограничивается тем, как бизнес может быть передан через контракты или документы планирования передачи недвижимости. Дополнительные пункты включают в себя то, как вы можете добавить своих детей или других лиц к вашему бизнесу в течение вашей жизни, чтобы поддержать непрерывность ведения вашего бизнеса. Эти темы вы можете обсудить с вашим специалистом по налогам и адвокатом.

Компания Amway всегда готова помочь вам с этим процессом. Для получения более подробной информации о планировании наследования бизнеса, свяжитесь с отделом Деловой этики и правил (Business Conduct and Rules).

## Магазины-партнёры

Магазины-партнёры обеспечивают удобство посещения национальных розничных магазинов в одном надёжном месте, через веб-сайт Amway. Каждый участвующий индивидуальный сайт магазина-партнёра предоставляет свою собственную корзину для покупок, обрабатывает ваш заказ, высылает его и обрабатывает любые запросы клиентов.

Список магазинов-партнёров можно найти на веб-сайте [amway.com](http://amway.com).

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛА

<b>1. Введение</b> .....	<b>С-2</b>
1.1. Договорные отношения .....	С-2
1.2. Выбор права .....	С-2
1.3. Право удаления отдельных положений .....	С-2
<b>2. Определения</b> .....	<b>С-2</b>
2.1. План компенсации Amway (или План) .....	С-2
2.2. Авторские права .....	С-2
2.3. Клиент .....	С-2
2.4. Заявление о доходах .....	С-2
2.5. Независимый бизнес (НБ) .....	С-2
2.6. Независимый предприниматель Amway (НПА/ИВО) .....	С-2
2.7. Совет ИВОАИ .....	С-2
2.8. Линия спонсорства (ЛС) .....	С-2
2.9. Информация Линии спонсорства .....	С-3
2.10. Знаки .....	С-3
2.11. Потенциальный клиент .....	С-3
2.12. Стандарты обеспечения качества контента («Стандарты обеспечения качества»).....	С-3
2.13. Регион .....	С-3
2.14. Применение .....	С-3
<b>3. Как стать НПА/ИВО</b> .....	<b>С-3</b>
3.1. Договор о регистрации .....	С-3
3.2. Принятие или отклонение Договора о регистрации .....	С-3
3.3. Юридические лица как НПА/ИВО .....	С-3
3.4. Супруги в качестве НПА/ИВО .....	С-3
3.5. Несовершеннолетние в качестве независимых предпринимателей .....	С-3
3.6. Срок контракта .....	С-3
3.7. Ежегодное продление контракта .....	С-4
3.8. Продление контракта с опозданием .....	С-4
3.9. Расторжение контракта НПА/ИВО .....	С-4
3.10. Смерть и наследование .....	С-4
3.11. Поставщик выплат .....	С-4



# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

<b>4. Обязанности и обязательства</b> . . . . .С-4	<b>6. Сохранение Линии спонсорства.</b> . . . . .С-8
4.1. Обязанность добросовестного ведения бизнеса С-4	6.1. Конфиденциальность информации Линии спонсорства . . . . .С-8–С-9
4.2. Межгрупповая покупка или продажа . . . . .С-5	6.2. Запрет конкуренции и переманивания кадров.С-9
4.3. Нежелательные электронные сообщения . . . . .С-5	6.3. Прочие виды деятельности, направленные на обеспечение продаж . . . . .С-10
4.4. Реклама . . . . .С-5	6.4. Одобрение отдельных изменений Контракта НПА/ИВО . . . . .С-10
4.5. Предприятия розничных продаж . . . . .С-5	6.5. Индивидуальные переводы . . . . .С-10
4.6. Заявления о продуктах, услугах и бизнес-возможности . . . . .С-5	6.6. Групповые переводы . . . . .С-10
4.7. Замена упаковки . . . . .С-5	6.7. Шестимесячный период бездействия . . . . .С-10
4.8. Письменный товарный чек . . . . .С-5	6.8. Продажа независимого бизнеса . . . . .С-10–С-11
4.9. Гарантия удовлетворённости покупателя . . . . .С-5	6.9. Слияния и объединения независимых бизнесов . . . . .С-11
4.10. Правило обратного выкупа . . . . .С-6	6.10. Правило двух независимых бизнесов . . . . .С-11
4.11. Другие случаи возврата товара . . . . .С-6	6.11. Интеграция родитель-ребёнок . . . . .С-12
4.12. Правило семидесяти процентов . . . . .С-6	6.12. Развод, разделение или иной распад несупружеского партнёрства или юридического лица . . . . .С-12–С-13
4.13. Правило клиентского объёма . . . . .С-6	6.13. Отчуждение независимого бизнеса . . . . .С-13
4.14. Выполнение действующих законов, правил и норм . . . . .С-6	<b>7. Вспомогательные материалы для бизнеса.</b> . . . . .С-13
4.15. Деловая среда компании Amway . . . . .С-6	7.1. Общие правила касательно ВМБ . . . . .С-14–С-15
4.16. Взаимоотношения НПА/ИВО . . . . .С-6	7.2. Продажа, реклама и распространение ВМБ с разрешения Одобрённого поставщика . . . . .С-15
4.17. Франчайзинг (лицензии) и территории . . . . .С-6	<b>8. Торговые знаки и материалы, защищённые авторским правом</b> . . . . .С-15
4.18. Склонение к изменению позиции в Линии спонсорства . . . . .С-6	8.1. Использование знаков и материалов, защищённых авторским правом . . . . .С-15
4.19. Экспорт и импорт . . . . .С-6	<b>9. Соблюдение Контракта НПА/ИВО (средства правовой защиты в случае нарушения).</b> . . . . .С-15
4.20. Деловая деятельность вне Региона или вне Рынка регистрации НПА/ИВО . . . . .С-7	9.1. Права и обязанности Amway . . . . .С-15
4.21. Разумная практика ведения бизнеса . . . . .С-7	9.2. Права и обязанности НПА/ИВО . . . . .С-16
4.22. Сбор средств . . . . .С-7	9.3. Обязательность сотрудничества . . . . .С-16
4.23. Манипулирование планом НПА/ИВО . . . . .С-7	9.4. Обязательность положений . . . . .С-16
4.24. Обновление личной/деловой информации . . . . .С-7	<b>10. Изменение Контракта НПА/ИВО</b> . . . . .С-16
4.25. Связь с Amway . . . . .С-7	<b>11. Процедуры урегулирования споров.</b> . . . . .С-16–С-17
<b>5. Проведение презентации Плана, спонсорство и поддержка.</b> . . . . .С-7	11.1. Поправки, вносимые только с согласия ИВОАИ . . . . .С-17
5.1. Презентация Плана . . . . .С-7	11.2. Временный или предварительный судебный запрет . . . . .С-17
5.2. Описание Плана . . . . .С-7	11.3. Конфиденциальность . . . . .С-17
5.3. Как преподнести роль Amway и Одобрённых поставщиков . . . . .С-7	11.4. Не связанное обязательствами посредничество . . . . .С-17–С-19
5.4. Заявление о доходах . . . . .С-7	11.5. Обязательное арбитражное разбирательство . . . . .С-19–С-20
5.5. Требуемое раскрытие информации . . . . .С-7	
5.6. Запрещённые приёмы спонсирования . . . . .С-7	
5.7. Обязанности спонсора . . . . .С-7	
5.8. Обязанности Платинового НПА/ИВО . . . . .С-8	
5.9. Запрещённые способы поддержки . . . . .С-8	

**КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТДЕЛА  
ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ И ПРАВИЛ**  
Эл. почта: [bcr@amway.com](mailto:bcr@amway.com)  
Тел.: (616) 787-6712  
Факс: (616) 787-7896

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## 1. Введение

«Правила ведения бизнеса» («Правила») составляют важную часть контракта между Amway и НПА/ИВО («Контракт НПА/ИВО»). Правила были тщательно разработаны при взаимодействии с Советом ИВОАИ и введены в действие после извещения НПА/ИВО и рассмотрения их комментариев.

НПА/ИВО владеют и управляют своими собственными Независимыми Бизнесами («НБ»). Компания Amway признаёт ценность вклада НПА/ИВО, достигших своих деловых целей, который они могут оказать на деловое развитие других НПА/ИВО, спонсируемых и поддерживаемых ими, согласно «Правилам». По мере роста и лидерского становления НПА/ИВО, они играют всё более и более важную роль в менторстве, обучении и профессиональной подготовке других НПА/ИВО к бизнесу Amway. Помимо прочего, «Правила» созданы для обеспечения поддержки для всех НПА/ИВО, в которой они нуждаются по мере развития своих НБ в Amway.

Согласно Контракту НПА/ИВО, НПА/ИВО получают весомые выгоды и льготы, включающие: право покупать товары через Amway по ценам для НПА/ИВО, для их перепродажи; право спонсировать других, для того, чтобы они могли стать НПА/ИВО и продавать товары, предлагаемые на сайте [amway.com](http://amway.com); право квалифицироваться на получение бонусов, согласно «Плану Компенсации НПА/ИВО Amway» («Плану»); право пользоваться интеллектуальной собственностью Компании Amway в соответствии с «Правилами»; и право на разнообразную поддержку для НПА/ИВО и их клиентов. Как часть своего обязательства поддерживать возможности, доступные НПА/ИВО, Amway инвестирует значительные ресурсы в деловую репутацию, Линию спонсорства («ЛС») и в информацию ЛС, для обеспечения Amway и НПА/ИВО конкурентным преимуществом. Все НПА/ИВО и компания Amway заинтересованы в конкурентноспособном бизнесе, поддерживая и защищая эти имущества и интересы. Данные «Правила» обеспечивают НПА/ИВО и Amway важными мерами безопасности в этом отношении, а также предусматривают права и обязанности, вытекающие из контракта.

**1.1. Договорные отношения:** Корпорация Amway («Amway») заключает с каждым НПА/ИВО контракт, включающий в себя все условия в бланке Договора о регистрации НПА/ИВО, оформленном НПА/ИВО, бланк(-и) продления контракта, оформленные НПА/ИВО или подписанные им, «План», а также «Правила», действующие на момент подписания НПА/ИВО Договора о регистрации НПА/ИВО, а также соглашение любых объединений или Договор юридическим лицам для Независимых Предпринимателей («Договор Юридических лиц») или изменения «Плана» и «Правил», вступающих в силу в течение срока действия контракта (далее «Контракт НПА/ИВО»). Последнюю версию «Плана» и «Правил» можно найти на сайте [amway.com](http://amway.com).

В рамках Контракта НПА/ИВО, НПА/ИВО обязаны соблюдать данные «Правила».

**1.2. Выбор законодательства:** За исключением случаев, когда федеральный арбитражный Акт отсылает к Правилу 11, образование, построение, интерпретация и исполнимость Контракта НПА/ИВО и всех претензий, возникающих из-за или имеющих отношение к Контракту НПА/ИВО, регулируются законом штата Мичиган, без выбора права или норм коллизионного права или положений (штата Мичиган или любой другой юрисдикции), которые могут вызвать применение законов любой юрисдикции, за исключением штата Мичиган. Местом заключения Контракта НПА/ИВО является штат Мичиган, США.

**1.3. Право удаления отдельных положений:** Если арбитраж или суд компетентной юрисдикции признает какой-либо пункт «Правил ведения бизнеса» не подлежащим принудительному исполнению в каком-либо отношении, они должны обеспечить соблюдение остальных пунктов «Правил ведения бизнеса» в полной мере, разрешенной законом, без ущерба для правового обеспечения всех остальных «Правил ведения бизнеса».

## 2. Определения

**2.1. Компенсационный план Amway (или План):** Бизнес план посредством реализации которого НПА/ИВО получают определенный доход или иную компенсацию, как описано в разделе «А» «Справочного руководства по ведению бизнеса».

**2.2. Материалы, защищённые авторским правом:** это материалы, охраняемые авторскими правами, которые принадлежат компании Amway, созданы ею или на которые ей предоставлена лицензия.

**2.3. Клиент:** это лицо, которое, не являясь НПА/ИВО, является конечным потребителем продукции и услуг, предлагаемых через компанию Amway или самой компанией Amway.

**2.4. Заявление о доходах:** это любое явное или подразумеваемое утверждение о реальных или потенциальных доходах, которые НПА заработал или может заработать, или об образе жизни, который был или может быть достигнут благодаря бизнесу Amway.

**2.5. Независимый бизнес (НБ):** означает независимый бизнес Amway, управляемый Независимым Предпринимателем(-ями) Amway в соответствии с Контрактом НПА/ИВО.

**2.6. Независимый Предприниматель (НПА/ИВО):** это физическое лицо (лица) или юридическое лицо, осуществляющие управление НБ в соответствии с Контрактом НПА/ИВО.

**2.7. Совет ИВОАИ:** это Совет Международной Ассоциации независимых предпринимателей.

**2.8. Линия спонсорства (ЛС):** структурированная организация НПА/ИВО, установленная договорными отношениями, которые каждый НПА/ИВО имеет с Amway.



# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**2.9. Информация о ЛС:** включает в себя всю информацию, которая раскрывает или имеет отношение полностью или частично к Линии спонсорства, включая, помимо прочего, идентификационные номера НПА/ИВО и другие идентификационные бизнес-данные НПА/ИВО, личную контактную информацию НПА/ИВО, информацию о производительности НПА/ИВО в бизнесе, а также всю информацию, сформированную на основе этой информации, в прошлом, настоящем или будущем.

**2.10. Знаки:** это товарные знаки, знаки обслуживания, фирменный стиль одежды и торговые марки, принятые или используемые Amway, и/или иным образом являющиеся предметом ожидаемых или имеющихся прав на товарные знаки, принадлежащие непосредственно или по лицензии компании Amway, независимо от того, являются ли эти товарные знаки, знаки обслуживания, фирменный стиль одежды или торговые марки предметом заявок на товарные знаки или регистрации.

**2.11. Кандидат:** означает потенциальных клиентов и потенциальных НПА.

**2.12. Стандарты обеспечения качества контента («Стандарты обеспечения качества»):** означает документ, в котором изложены Стандарты обеспечения качества контента Amway, предписывающие требования к НПА/ИВО в отношении обмена сообщениями и создания контента. Текущие «Стандарты обеспечения качества» можно найти на сайте [amway.com/QAS](http://amway.com/QAS).

**2.13. Регион:** означает Соединенные Штаты Америки, Канаду, Доминиканскую Республику, Пуэрто-Рико, Виргинские острова США, Гуам, Ямайку и Тихоокеанские острова Американского Самоа, Федеративные Штаты Микронезии, Маршалловы Острова, Северные Марианские острова, Палау, атолл Уэйка и все официально открытые для ведения бизнеса острова Атлантического океана и Карибского моря, действующие в рамках Плана.

**2.14. Применение:** (а) в связи со Знаками, прямое или косвенное размещение, присоединение или отображение одного или нескольких Знаков на товарах или в связи с товарами или услугами, таким образом, что это будет создавать впечатление принадлежности, связи или ассоциации между Amway и НПА/ИВО или Одобренным поставщиком, а также (б) в связи с материалами, защищенными авторским правом, воспроизведение, распространение и/или отображение копий материалов, защищенных авторским правом, полностью или частично, в том числе, путем цифровых передач аудиофайлов, а также создание производных материалов.

## 3. Как стать НПА/ИВО

**3.1. Договор о регистрации:** Чтобы стать НПА/ИВО, заявителю должно быть как минимум 18 лет, он должен заполнить и подписать Регистрационное соглашение НПА/ИВО в соответствии с процедурами на сайте Amway.

**3.2. Принятие или отклонение Договора о регистрации НПА/ИВО:** Компания Amway оставляет за собой право принять или отклонить Договор о регистрации НПА/ИВО. Регистрация считается принятой компанией Amway, когда она получает заполненный и подписанный Договор о регистрации НПА/ИВО в соответствии с Правилom 3.1, его содержание сверено с базой данных НПА/ИВО компании Amway, и при этом регистрация не нарушает ни одного из Правил ведения бизнеса. До получения заполненного и подписанного «Договора о регистрации НПА/ИВО» компания Amway может временно разрешить НПА/ИВО ведение бизнеса в соответствии с «Правилами ведения бизнеса» на срок до 90 дней.

**3.3. Юридические организации как НПА/ИВО:** Независимые Бизнесы должны быть первоначально сформированы на имя (имена) и от имени отдельного заявителя (заявителей). НПА/ИВО, после получения номера НПА/ИВО, желающие управлять своим НБ в качестве корпорации, общества с ограниченной ответственностью (ООО), официального партнерства, командитного товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО) или доверительного фонда должны заполнить соответствующий Договор юридического лица НПА/ИВО и представить его компании Amway, которая может принять или отклонить его. Существующие НПА/ИВО, начиная с сентября 2012 г., действующие через юридическое лицо по существующему Договору Юридических лиц, утвержденному Amway, могут продолжать вести деловую деятельность согласно этому договору, но НПА/ИВО и юридическое лицо должны подписать актуально применяемый Договор юридического лица по требованию или на случай, если поменяется владелец или управление юридического лица.

**3.4. Супруги в качестве НПА/ИВО:** Если и муж и жена хотят стать НПА/ИВО, они должны быть зарегистрированы вместе как единый НБ. Один из супругов не может быть спонсором другого. Если один из супругов уже является НПА/ИВО, другой супруг, решив, что он тоже хочет стать НПА/ИВО, должен присоединиться НБ первого из супругов. НПА/ИВО будет нести ответственность за действия супруга, независимо от того, является ли супруг НПА/ИВО, в случаях, касающихся «Правил ведения бизнеса».

**3.5. Несовершеннолетние в качестве независимых предпринимателей:** Несовершеннолетние, не младше 16 лет, могут стать НПА/ИВО только с целью сбыта товаров и услуг, предлагаемых через компанию Amway или самой компанией Amway. Несовершеннолетний, желающий стать НПА/ИВО, должен быть добавлен в качестве совладельца в НБ своего родителя или опекуна. Несовершеннолетние не могут выступать в роли управляющего бизнесом в каком-либо НБ.

**3.6. Срок контракта:** Срок Контракта НПА/ИВО истекает в конце каждого календарного года, за исключением новых регистраций, принятых компанией Amway с 1 сентября по 31 декабря, в этом случае первоначальный срок истекает в конце следующего календарного года.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**3.7. Ежегодное продление контракта:** Для продления Контракта НПА/ИВО должен ежегодно подавать заявку на продление Контракта НПА/ИВО до 31 декабря года, предшествующего году, за который НПА/ИВО продлевает контракт, и оплачивать обязательную ежегодную стоимость продления контракта: (а) 1 января года, следующего за первым годом действия контракта НПА/ИВО, или (б) во время подачи НПА/ИВО запроса на продление контракта в течение второго года действия контракта или любого последующего года действия контракта. Компания Amway оставляет за собой право отклонить любую заявку на продление контракта или отменить соглашение о продлении контракта любого НПА/ИВО, если действия НПА/ИВО не соответствуют всем положениям «Контракта НПА/ИВО». Ежегодное соглашение о продлении контракта может быть заполнено и подписано одним из следующих способов: (i) НПА/ИВО может заполнить, подписать и отправить электронную версию соглашения о продлении Контракта и оплатить обязательную стоимость ежегодного продления контракта на ведение бизнеса в соответствии с процедурами на веб-сайте Amway; или (ii) после первого контрактного года НПА/ИВО может подписать с Amway Соглашение об автоматическом продлении контракта. Если они не проинструктируют Amway об ином, НПА/ИВО, достигшие уровня Серебряного НПА-производителя или выше и не заканчивающие первый контрактный год, подлежат автоматическому продлению контракта, чтобы избежать непреднамеренного прерывания их бизнеса, и стоимость продления контракта будет взиматься Amway, как описано выше.

**3.8. Позднее продление контракта:** Если компания Amway получает Соглашение НПА/ИВО о продлении контракта, поданное с нарушением Правила 3.7, от компании Amway не требуется продление спонсорских отношений НПА/ИВО с его (её) нижестоящей линией.

**3.9. Расторжение Контракта НПА/ИВО:** НПА/ИВО может расторгнуть свой Контракта НПА/ИВО в любое время, до истечения срока действия данного Контракта путём направления письменного сообщения в Отдел деловой этики и правил компании Amway. Лицо, расторгнувшее свой контракт НПА/ИВО, может немедленно стать Клиентом.

**3.10. Смерть и наследование НБ:** НБ может быть передан супругу/супруге умершего НПА/ИВО, наследникам или другим бенефициарам (получателям).

**3.10.1.** В случаях совместного владения НБ, например владения супругами или партнёрством, и смерти одного из супругов или партнёров, если они ранее не решили иначе, компания Amway признает пережившего (оставшегося) супруга(-у) или партнёра(-ов) в качестве собственника (-ов) НБ. Оставшийся (оставшиеся) лица должны направить в компанию заверенную копию свидетельства о смерти, чтобы компания Amway внесла изменения в свои записи.

**3.10.2.** В случаях когда НБ работает как юридическое лицо в соответствии с Правилем 3.3, и один из владельцев юридического лица умирает, юридическое лицо будет продолжать управлять НБ при условии, что данное юридическое лицо соответствует Правилу 3.3 и прямой наследник умершего владельца является НПА/

ИВО, полностью соответствующим Правилам. Юридическое лицо должно уведомить компанию Amway об изменении собственников предприятия или управления Юридического лица, представив актуально применяемый Договор юридического лица, отражающий актуальные изменения, и любые предлагаемые изменения собственников или управления юридического лица требуют положительно выраженного письменного соглашения от Компании Amway.

**3.10.3.** В случаях, когда НПА/ИВО передает НБ по завещанию, компания Amway признаёт условия передачи, если получатель является НПА/ИВО, соблюдающим Правила.

**3.10.4.** В случае отсутствия квалифицированного НПА/ИВО, способного управлять НБ по завещанию или вследствие иных судебных процедур, компания Amway имеет право заключить Соглашение об обслуживании с другим НПА/ИВО, желательно, вышестоящим в Линии Спонсорства, для управления НБ, пока этот судебный процесс не закончится.

**3.11. Поставщик выплат:** Amway может использовать стороннего поставщика для выплаты бонусов и/или других денежных средств НПА/ИВО, заработанных ими в рамках Плана. НПА/ИВО должны (а) зарегистрироваться у любого такого поставщика, выбранного Amway, и продолжать быть зарегистрированными у любого такого поставщика, выбранного Amway, который может быть изменён, до тех пор, пока они остаются НПА/ИВО, включая согласие с действующими на данный момент правилами и условиями поставщика, если таковые имеются, и (б) предоставить любому такому поставщику всю необходимую информацию, которая может включать, но не ограничиваться основным адресом электронной почты и идентификационным налоговым номером, чтобы позволить поставщику осуществлять платежи НПА/ИВО от имени Amway. Текущую регистрацию поставщика и другие требования для осуществления платежей в адрес НПА/ИВО можно найти по адресу: [amway.com/paymentvendor](http://amway.com/paymentvendor).

## 4. Обязанности и обязательства

**4.1. Обязанность добросовестного ведения бизнеса:** В соответствии с условиями Контракта НПА/ИВО компания Amway и все НПА/ИВО соглашаются выполнять свои обязательства в соответствии с долгом добросовестности и честной деловой практикой. НПА/ИВО несёт ответственность за действия партнёра, члена семьи или третьей стороны, действующей или якобы действующей от имени НПА/ИВО или НБ, в части касающейся «Правил ведения бизнеса». НПА/ИВО обязуется не помогать и не поощрять других НПА/ИВО в нарушении «Правил ведения бизнеса». НПА/ИВО обязуются не вести никакой деятельности, которая может поставить под угрозу репутацию компании Amway или других НПА/ИВО.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**4.2. Межгрупповая покупка или продажа:** НПА/ИВО не должны участвовать в межгрупповых покупках или продажах. Межгрупповая покупка и продажа происходит, когда НПА/ИВО продаёт продукты и услуги, предлагаемые через Amway, другому НПА/ИВО, которого он или она лично не спонсирует, за исключением случаев: (а) когда это может быть разрешено в рамках соглашения об обслуживании или (б) когда НПА/ИВО приобретает от или через своих вышестоящих Платиновых НПА/ИВО продукты и услуги, предлагаемые через компанию или самой компанией Amway.

**4.3. Нежелательные электронные сообщения:** Никто из НПА/ИВО не должен отправлять, передавать или иным образом рассылать нежелательные электронные сообщения, связанные с компанией Amway, её деловыми возможностями, продукцией или услугами, лицам, с которыми НПА/ИВО не имеет предварительно установленных личных или деловых отношений. (Это включает в себя, кроме всего прочего, отправку сообщений через новостные группы, приобретённые списки для рассылок, «безопасные списки» или иные списки физических или юридических лиц, с которыми НПА/ИВО не имеет предварительно установленных отношений).

**4.4. Реклама:** НПА/ИВО могут проводить рекламу только после одобрения Amway выраженного в письменной форме.

**4.5. Предприятия розничной торговли:** НПА/ИВО, работающий на предприятии или владеющий предприятием розничной торговли, должен управлять своим НБ отдельно от этого предприятия розничной торговли. НПА/ИВО не должен допускать продажу или демонстрацию продуктов, услуг или материалов, предлагаемых через компанию Amway или самой компанией Amway, на предприятиях розничной торговли, включая, помимо прочего, такие места как: школы, ярмарки, киоски, торговые автоматы, несанкционированные интернет-сайты, военные магазины, салоны или профессиональные офисы.

**4.5.1. Продажи на мероприятиях:** Продажа разрешённых категорий продуктов, продаваемых НПА/ИВО, допускается только на временных (не более 10 дней) мероприятиях, тематика которых соответствует продаваемым продуктам, и только с письменного разрешения компании Amway. НПА/ИВО должен предоставить компании Amway заполненный бланк «Заявки о продаже на мероприятии» за 30 дней до начала мероприятия, чтобы у компании Amway было достаточно времени для выдачи официального разрешения. Копию бланка «Заявки о продаже на мероприятии» можно получить на веб-сайте [amway.com](http://amway.com).

**4.5.2. Выставочные киоски:** Демонстрация НПА/ИВО (без продаж) продукции и одобренной литературы разрешена только на временных (не более 10 дней) мероприятиях, и только с письменного разрешения компании Amway. НПА/ИВО должны предоставить компании Amway заполненный бланк «Заявки о выставочном киоске» за 30 дней до начала мероприятия, чтобы у компании Amway было достаточно времени для выдачи официального разрешения. Копию бланка «Заявки о выставочном киоске» можно получить на веб-сайте [amway.com](http://amway.com).

**4.6. Заявления о продуктах, услугах и бизнес-возможности:** НПА/ИВО обязуется делать только правдивые и точные заявления о деловой возможности, продукции и услугах, предлагаемых через компанию Amway или самой компанией Amway. НПА/ИВО обязуется не делать каких-либо заявлений о продукции или услугах, предлагаемых через компанию Amway или самой компанией Amway, кроме заявлений, содержащихся в материалах, одобренных компанией Amway и на веб-сайте [amway.com](http://amway.com). Все заявления о продуктах или услугах, предлагаемых через Amway или компанией Amway, должны соответствовать всем «Стандартам обеспечения качества».

**4.7. Замена упаковки:** Продукты, предлагаемые через компанию Amway или самой компанией Amway, должны продаваться только в оригинальной упаковке и в оригинальном составе. НПА/ИВО не имеют права переупаковывать продукты или иным образом изменять или модифицировать любые упаковочные этикетки или материалы продуктов, предлагаемых через компанию Amway или самой компанией Amway.

**4.8. Письменный товарный чек:** НПА/ИВО, который лично принимает и/или доставляет заказ на более чем \$25, должен вручить клиенту в момент продажи письменный и датированный бланк заказа или чек, который: (а) содержит описание проданного товара/товаров, (б) содержит указание цены, (в) содержит имя, адрес и номер телефона НПА/ИВО, совершившего продажу, и (г) содержит гарантию удовлетворённости покупателя Amway.

**4.9. Гарантия удовлетворённости покупателя:** Когда клиент запрашивает предоставление ему услуги по гарантии удовлетворённости покупателя в течении указанного гарантийного срока на продукт приобретённый непосредственно у НПА/ИВО, НПА/ИВО должен незамедлительно предложить клиенту на его выбор: (а) полное возмещение стоимости товара, (б) обмен на аналогичный товар, (в) полный кредит на покупку другого товара. Если продукт поставляется клиенту непосредственно компанией Amway, клиент должен следовать инструкции по возврату, имеющейся на упаковочном листе. В отношении покупок НПА/ИВО, по Гарантии удовлетворённости покупателя, могут быть возвращены покупки, сделанные НПА/ИВО только для личных, семейных или домашних нужд. Когда НПА/ИВО запрашивает предоставление ему услуги по гарантии удовлетворённости покупателя в течении указанного гарантийного срока, НПА/ИВО имеет выбор на: (а) полное возмещение стоимости товара, (б) обмен на такой же или аналогичный товар или (в) полный кредит на покупку другого товара.

Актуальную Гарантию удовлетворённости покупателя можно найти по адресу [amway.com/amwaypromise](http://amway.com/amwaypromise) в разделе «100% Satisfaction Guarantee».

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**4.10. Правило выкупа:** НПА/ИВО, выходящие из бизнеса Amway, имеют право на возврат продукции Amway. НПА/ИВО, выходящий из бизнеса, может продать запас, продаваемых в настоящий момент продуктов Amway, выходящему НПА/ИВО по взаимоприемлемой цене. Если выходящий из бизнеса НПА/ИВО не в состоянии обеспечить выкуп запасов через выходящего НПА/ИВО, Amway осуществит у НПА/ИВО выкуп неиспользованной, в настоящее время продаваемой продукции Amway, на следующих условиях: (а) Amway сделает все необходимые вычеты бонусов за оборот и руководство в отношении тех НБ, которые первоначально получили их; и (б) Amway будет брать транспортные расходы, понесённые НПА/ИВО, выходящими из бизнеса Amway, если общее возмещение включает в себя это, и оплату за обслуживание в размере 10% от стоимости возвращаемой продукции, чтобы покрыть стоимость обработки.

**4.11. Другие возвраты:** НПА/ИВО, не выходящий из бизнеса Amway, может обратиться к Amway с просьбой о выкупе продукции Amway, при наличии финансовых трудностей или других исключительных обстоятельств, указанных НПА/ИВО. Запросы на возврат рассматриваются в индивидуальном порядке. Amway оставляет за собой право выкупить только неиспользованные продаваемые в данный момент продукты Amway, в соответствии с Правилом 4.9.

**4.12. Правило семидесяти процентов:** Чтобы НПА/ИВО получил право заработать бонус за оборот или получить поощрение за всю продукцию, приобретенную НПА/ИВО, в среднем 70% его личного объёма торгового оборота (BV) в месяц должны являться результатом продажи товаров по коммерчески разумным ценам; если НПА/ИВО не сможет выполнить это требование, то такому НПА/ИВО может быть выплачен тот процент бонуса за оборот, который измеряется количеством фактически проданной продукции (что может быть продемонстрировано) в определённый месяц, а не количеством приобретённой продукции, и он получит соответствующее поощрение. В целях настоящего Правила разумное количество продукции, используемой НПА/ИВО в обычном порядке ведения бизнеса Amway, может вносить вклад в средний объём 70%.

**4.13. Объём продаж клиентам:** Для того чтобы получить право заработать бонус за оборот по объёму продаж в нижестоящей линии в течение данного месяца, НПА/ИВО должен: (а) сделать не менее одной продажи каждому из 10 клиентов; или (б) набрать по меньшей мере 50 PV от продаж любому количеству клиентов. Для получения прав, упомянутых в настоящем правиле, продажи должны осуществляться клиентам, которые либо: (а) разместили заказ непосредственно в компании Amway; или (б) оформили заказ через НПА/ИВО, о котором НПА/ИВО сообщил компании Amway через систему, созданную Amway для отслеживания таких продаж. НПА/ИВО обязан обеспечить соблюдение официальных сроков и требований, объявленных Amway, чтобы претендовать на его или её бонус за оборот и другие вознаграждения, награды и признание. Это правило должно применяться, если НПА/ИВО в настоящее время не квалифицирован как Платиновый НПА/ИВО или выше.

**4.14. Выполнение действующих законов, правил и норм:** НПА/ИВО должны соблюдать все законы, правила и нормы, которые относятся к работе их НБ, независимо от места ведения бизнеса. НПА/ИВО не должны прямо или косвенно помогать и поощрять любых лиц в нарушении любых законов, правил, норм или условий Контракта НПА/ИВО. НПА/ИВО не имеют права заниматься любым незаконным предпринимательством или участвовать в любой обманной, незаконной или неправомерной торговой практике.

**4.15. Деловая среда компании Amway:** Amway является компанией, которая придерживается профессионализма, этичности и принципов равных возможностей. НПА не должны допускать дискриминации на основе расы, этнической принадлежности, пола, образа жизни, инвалидности, религиозных убеждений или политических взглядов. НПА не должны допускать уничижительных или оскорбительных высказываний или использовать оскорбительные эпитеты в отношении других в любых ситуациях, связанных с Amway.

**4.16. Взаимоотношения НПА/ИВО:** НПА/ИВО являются независимыми подрядчиками. НПА/ИВО не должны явным или неявным образом заявлять или давать основания полагать, что они являются сотрудниками, агентами или законными представителями компании Amway, её аффилированных лиц и/или других НПА/ИВО. НПА/ИВО не должны представлять или давать основание полагать, прямо или косвенно, что регистрация создает трудовые отношения между ними и НПА/ИВО, которых они спонсируют или, которые их спонсируют.

**4.17. Франчайзинг (лицензии) и территории:** НПА/ИВО не должны заявлять кому бы то ни было о существовании каких-либо лицензий или эксклюзивных территорий в соответствии с Планом.

**4.18. Склонение к изменению позиции в Линии спонсорства:** Ни при каких обстоятельствах НПА/ИВО не должен, прямо или косвенно склонять, помогать, побуждать или поощрять других НПА/ИВО размещать запрос об изменении позиции в Линии спонсорства.

**4.19. Экспорт и импорт:** НПА/ИВО не должны экспортировать или импортировать товары или услуги, предлагаемые через Amway или непосредственно Amway, или заведомо зная, продавать их тем, кто, как есть основание полагать, будет импортировать или экспортировать такие товары или услуги в или из Соединённых Штатов Америки или принадлежащих ей земель или территорий или в какую-либо другую страну, независимо от того, работает ли там Amway или её филиалы или ведёт ли Amway бизнес в этой стране. Ничто в этом правиле не запрещает НПА/ИВО приобретать продукцию для личного использования или перепродажи в Регионе в соответствии с контрактом НПА/ИВО.



# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**4.20. Деловая деятельность вне Региона или вне Рынка, где зарегистрирован данный НПА/ИВО:** НПА/ИВО, вовлечённые прямо или косвенно в любую деятельность, связанную с бизнесом Amway в юрисдикции за пределами Региона, должны действовать согласно соответствующим законам, нормам, правилам, политикам и процедурам филиала Amway в данной юрисдикции, независимо от того, являются ли они зарегистрированными НПА/ИВО в этой юрисдикции. Невыполнение данного обязательства будет рассматриваться как нарушение «Контракта НПА/ИВО».

**4.21. Разумная практика ведения бизнеса:** НПА/ИВО должны вести работу своих НБ, соблюдая финансовую ответственность и обязательства. Amway оставляет за собой право произвести взаимозачет бонусов на сумму, которую НПА/ИВО должен компании Amway. Если НПА/ИВО или любой партнёр в его НБ объявляет банкротство, в отношении него начата процедура банкротства или он имеет какие-либо активы, на которые по решению суда наложен арест или изъятие во исполнение неисполненного судебного решения о долге, НПА/ИВО должен немедленно сообщить об этом Amway.

**4.22. Сбор средств:** НПА/ИВО не должны использовать товары или услуги Amway в сочетании с любым сбором средств. Сбор средств включает ходатайство о пожертвовании денежных средств или приобретении продуктов или услуг Amway на основе представления, что все или часть прибыли, доходов, пожертвований или бонусов, полученных от такой продажи, будут использованы в интересах определенной группы, организации или деятельности.

**4.23. Манипулирование Планом НПА/ИВО:** НПА/ИВО не должны манипулировать Планом, суммой баллов (PV) или объёмом продаж (BV) любым способом, ведущим к выплате бонусов или других наград и признаний, которые будут получены не в соответствии с условиями Контракта НПА/ИВО.

**4.24. Обновление личной/деловой информации:** Все НПА/ИВО несут ответственность за сообщение Amway о любых обновлениях или изменениях в своих личных данных (например, изменении имени, адреса, эл. почты, номеров телефонов и т.д.) или деловой информации (например, названия компании, адреса, эл. почты, номеров телефонов, о добавлении/удалении партнёра, изменении статуса бизнеса и т.д.).

**4.25. Связь с Amway:** Когда Правила требуют, чтобы НПА/ИВО связался с Amway для извещения, разрешения или одобрения, НПА/ИВО должен связаться с Отделом деловой этики и правил Amway по почтовому адресу: 7575 Fulton Street East, Ada, Michigan, 49355, по факсу: 616-787-7896 или по электронной почте: [bcr@amway.com](mailto:bcr@amway.com). С любыми вопросами или комментариями, пожалуйста, звоните по номеру: 616-787-6712.

## 5. Проведение презентации Плана, спонсорство и поддержка

**5.1. Презентация Плана:** Приглашая потенциального кандидата прослушать презентацию Плана или проводя презентацию Плана, НПА/ИВО должен чётко разъяснить, что описываемое или предлагаемое является Планом.

**5.2. Описание Плана:** При описании Плана другому НПА/ИВО или потенциальному кандидату, заявления НПА/ИВО должны быть правдивыми, точными и не вводить в заблуждение, а также должны передавать реалистичные ожидания относительно потенциального заработка, связанного с бизнесом Amway. Все утверждения, описывающие план и время и усилия, затраченные на создание НБ, должны соответствовать всем «Стандартам обеспечения качества».

**5.3. Как преподносить роль Amway и Одобрённых поставщиков:** НПА/ИВО должны преподносить роль Amway и Одобрённых поставщиков правдиво, точно и не вводя в заблуждение, и при этом должны соблюдать все «Стандарты обеспечения качества».

**5.4. Заявления о заработке:** Заявления о заработке должны соответствовать всем «Стандартам обеспечения качества».

**5.5. Требуемое раскрытие информации:** При предоставлении любых явных или подразумеваемых заявлений о заработке для НПА/ИВО или при поиске потенциального участника Плана, НПА/ИВО должен предоставлять информацию в соответствии со всеми «Стандартами обеспечения качества».

**5.6. Запрещённые методы спонсирования:** В процессе вовлечения кандидата в План НПА/ИВО должен руководствоваться стандартами контента «Стандартов обеспечения качества» и использовать исключительно материалы, утверждённые Amway, или Вспомогательные материалы для бизнеса, утверждённые для использования при работе с потенциальными кандидатами в соответствии с Правилom 7 (Вспомогательные материалы для бизнеса). НПА/ИВО не должен поощрять или требовать от потенциального кандидата приобрести что-либо в связи с регистрацией. НПА/ИВО не должен регистрировать или спонсировать новых НПА/ИВО способом, который манипулирует позицией нового НПА/ИВО в Линии спонсорства (ЛС).

**5.7. Обязанности спонсора:** Спонсором должен быть НПА/ИВО, полностью соблюдающий Правила ведения бизнеса, он также должен убедиться, что все НПА/ИВО, которых он спонсирует, имеют доступ к Контракту НПА/ИВО и возможность его прочтения. Спонсор также должен приложить все усилия, чтобы предоставить НПА/ИВО, которых он спонсирует, доступ к ресурсам, чтобы помочь им в создании их НБ, что может включать использование Вспомогательных материалов для бизнеса, утверждённых в соответствии с Правилom 7.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**5.8. Обязанности Платинового НПА/ИВО:** НПА/ИВО Платинового уровня или выше, должны самостоятельно проводить или же предоставлять доступ к периодическим встречам по продажам с целью обучения и мотивации нижестоящих НПА/ИВО до следующего квалифицированного Платинового НПА/ИВО, и обеспечивать соблюдение Правил ведения бизнеса нижестоящими НПА/ИВО до следующего квалифицированного Платинового НПА/ИВО.

**5.9. Запрещённые методы поддержки:** Спонсоры и вышестоящие НПА/ИВО не должны поощрять или требовать от нижестоящих НПА/ИВО в качестве условия получения помощи в укреплении их НБ после регистрации: (а) приобретать какое-либо оговоренное количество продуктов и услуг Amway или продаваемых третьей стороной, а не Amway, или (б) поддерживать оговоренный запас продуктов и услуг Amway или продаваемых не компанией Amway, а третьей стороной.

## 6. Сохранение Линии спонсорства

**6.1. Конфиденциальность информации Линии спонсорства:** Amway защищает ЛС и информацию ЛС в интересах и Amway и всех НПА/ИВО. Amway сохраняет информацию ЛС конфиденциальной и рассматривает её как коммерческую тайну. Amway является эксклюзивным владельцем всей информации ЛС, которая формируется, составляется, изменяется и поддерживается за счёт расходования большого количества времени, усилий и ресурсов компанией Amway и её НПА/ИВО. НПА/ИВО может использовать нематериальное имущество компании Amway и информацию о Линии спонсорства только для целей, разрешённых Контрактом НПА/ИВО.

**6.1.1.** НПА/ИВО признают и соглашаются не оспаривать, что: (i) информация ЛС является конфиденциальной и ценной коммерческой тайной, принадлежащей Amway, (ii) информация ЛС принадлежит исключительно Amway и (iii) НПА/ИВО не имеют никаких прав на информацию ЛС. НПА/ИВО обязуются не оспаривать и не препятствовать осуществлению права Amway лицензировать или сублицензировать информацию ЛС. НПА/ИВО не будет отстаивать или добиваться каких-либо прав или защиты любого рода относительно информации ЛС, кроме тех ограниченных прав или защит, которые могут быть специально предоставлены данным Правилom.

**6.1.2.** НПА/ИВО может пользоваться информацией Линии спонсорства только с предварительного письменного разрешения компании Amway, которое может быть представлено в форме общей печатной информации (для всех НПА/ИВО) или через индивидуальное письмо одному или больше НПА/ИВО. Любое разрешение, предоставленное компанией Amway, является ограниченной неисключительной, непередаваемой и отзывной лицензией, данной НПА/ИВО компанией Amway, на использование информации ЛС только по мере необходимости, чтобы способствовать работе их НБ, как это разрешено в соответствии с настоящими Правилами ведения бизнеса. Amway оставляет за собой право отказать или

отозвать любую лицензию с предварительным уведомлением НПА/ИВО с указанием причин(ы) для такого отказа или отзыва, когда, по обоснованному мнению Amway, это необходимо для защиты конфиденциальности или ценности информации ЛС.

**6.1.3.** Все НПА/ИВО должны соблюдать строгую конфиденциальность информации ЛС и принимать все необходимые и надлежащие меры для защиты информации ЛС и сохранения её конфиденциальности. НПА/ИВО не должны собирать, организовывать, осуществлять доступ, создавать списки или иным образом использовать или раскрывать информацию ЛС, за исключением случаев, когда это разрешено Amway. НПА/ИВО также не должны разглашать информацию ЛС третьим лицам или использовать информацию ЛС в связи с любыми другими предприятиями или конкурировать, прямо или косвенно, с бизнесом Amway.

**6.1.4.** НПА/ИВО должны незамедлительно вернуть полностью любую информацию ЛС компании Amway после выхода из бизнеса, невозобновления или прекращения деятельности соответствующего НБ и немедленно прекратить любое дальнейшее использование указанной информации.

**6.1.5.** Каждый НПА/ИВО признает, что использование или раскрытие информации ЛС, кроме случаев разрешенных компанией Amway, нанесет значительный и непоправимый вред Amway, оправдывающий вынесение судебного запрета, в том числе временного запретительного судебного приказа и/или предварительного судебного запрета, реального исполнения и компенсацию ущерба, включая расходы, гонорары адвокатов и возвращение всех прибылей, полученных в результате такого несанкционированного использования или разглашения.

**6.1.6.** Обязанности НПА/ИВО согласно Правилу 6.1 сохраняются и имеют обязательную юридическую силу после добровольной или принудительной отставки НПА/ИВО, невозобновления контракта или прекращения деятельности НБ соответствующего НПА/ИВО.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## 6.2. Правило запрета конкуренции и переманивания кадров:

**6.2.1. Отказ от конкуренции (существующие НПА/ИВО):** Каждый НПА/ИВО соглашается, что он или она не будет владеть, управлять, работать, давать консультации, занимать ключевое положение или участвовать в качестве независимого дистрибьютора в: (а) любых других программах прямых продаж, использующих структуру сетевого маркетинга или многоуровневую структуру, или (б) любых других предприятиях, которые продают через независимых дистрибьюторов продукты или услуги, функционально взаимозаменяемые с теми, которые предлагаются или продаются через компанию Amway или самой компанией Amway.

**6.2.2. Отказ от влияния (существующие НПА/ИВО):** Каждый НПА/ИВО соглашается, что не будет от своего имени или от имени любого физического или юридического лица, прямо или косвенно, поощрять и требовать или иным образом пытаться вербовать или убеждать (i) любого НПА/ИВО или (ii) любое лицо, которое являлось НПА/ИВО в течение последних двух календарных лет, владеть, управлять, работать, давать консультации, занимать ключевое положение или участвовать в качестве независимого дистрибьютора в: (а) любых других программах прямых продаж, использующих структуру сетевого маркетинга или многоуровневую структуру, или (б) любых других предприятиях, которые продают через независимых дистрибьюторов продукты или услуги, функционально взаимозаменяемые с теми, которые предлагаются или продаются через компанию Amway или самой компанией Amway.

**6.2.3. Отказ от конкуренции (бывшие НПА/ИВО):** Каждый НПА/ИВО соглашается, что он или она не будет в течение шести месяцев после невозобновления или намеренного прерывания НБ данного НПА/ИВО, владеть, управлять, работать, давать консультации, занимать ключевое положение или участвовать в качестве независимого дистрибьютора в: (а) любых других программах прямых продаж, использующих структуру сетевого маркетинга или многоуровневую структуру, или (б) любых других предприятиях, которые продают через независимых дистрибьюторов продукты или услуги, функционально взаимозаменяемые с теми, которые предлагаются или продаются через компанию Amway или самой компанией Amway.

**6.2.4. Отказ от влияния (бывшие НПА/ИВО):** Каждый НПА/ИВО соглашается, что в течение двадцати четырех месяцев после ухода в отставку, невозобновления или намеренного прерывания НБ данного НПА/ИВО, не будет от своего имени или от имени любого физического или юридического лица, прямо или косвенно, поощрять и уговаривать или иным образом пытаться вербовать или убеждать (i) любого НПА/ИВО или (ii) любое лицо, которое являлось НПА/ИВО в течение последних двух календарных лет, владеть, управлять, работать, давать консультации, занимать ключевое положение или участвовать в качестве независимого дистрибьютора в: (а) любых других

программах прямых продаж, использующих структуру сетевого маркетинга или многоуровневую структуру, или (б) любых других предприятиях, которые продают через независимых дистрибьюторов продукты или услуги, функционально взаимозаменяемые с теми, которые предлагаются или продаются через компанию Amway или самой компанией Amway.

**6.2.5.** Периоды времени в Правилах 6.2.3 и 6.2.4 выше будут продлены на любой период времени, в течение которого бывший НПА/ИВО нарушает соответствующее Правило.

**6.2.6.** Географической зоной действия Правил 6.2.1, 6.2.2, 6.2.3 и 6.2.4 является Регион.

**6.2.7.** Все НПА/ИВО соглашаются, что эти Правила являются разумными, с точки зрения времени и географической зоны.

**6.2.8.** В целях настоящего Правила 6.2 «Ключевое положение» означает владельца, сотрудника, агента или независимого подрядчика, который вносит свой вклад в прибыльность своего нового бизнеса или может получить выгоду или конкурентное преимущество от его нового бизнеса в силу своего доступа к информации ЛС.

**6.2.9.** Ничто в данном Правиле 6.2 не ограничивает продажу или распространение самостоятельно разработанных Вспомогательных материалов для бизнеса, соответствующих Правилу 7 и Правилу 6.3.

**6.2.10.** Ничто в данном Правиле 6.2 не ограничивает конкуренцию между НПА/ИВО: (а) в реализации продукции или услуг, предлагаемых через компанию Amway или самой компанией Amway клиентам или (б) в регистрации новых НПА/ИВО или клиентов.

**6.2.11.** Каждый НПА/ИВО признает, что данное Правило 6.2 защищает разумные конкурентные интересы компании Amway и НПА/ИВО, и что нарушение любого пункта данного Правила 6.2 нанесёт значительный и непоправимый вред НПА/ИВО и Amway, оправдывающий вынесение судебного запрета, в том числе, временного запретного судебного приказа и/или предварительного судебного запрета, реального исполнения и компенсацию ущерба, включая расходы, гонорары адвокатов и возвращение всех прибылей, полученных в результате такого нарушения.

**6.2.12.** За исключением обязанностей, в соответствии с Правилем 6.2.1 и Правилем 6.2.2, обязанности НПА/ИВО, согласно Правилу 6.2, сохраняются и имеют обязательную юридическую силу, после добровольной или принудительной отставки НПА/ИВО, невозобновления контракта или прекращения деятельности НБ соответствующего НПА/ИВО.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## 6.3. Прочие виды деятельности, направленные на

**обеспечение продаж:** За исключением случаев, предусмотренных в Правиле 6.2, НПА/ИВО может участвовать в других коммерческих предприятиях, включая другую торговую деятельность, связанную с продуктами, услугами и возможностями для бизнеса. Однако НПА/ИВО не могут воспользоваться своими знаниями или связями с другими НПА/ИВО, которых они лично не регистрировали, в том числе своими знаниями, полученными в результате или имеющими отношение к информации Линии спонсорства, в целях поощрения и расширения таких других деловых предприятий.

**6.3.1.** Каждый НПА/ИВО обязуется не оказывать влияние, прямо или косвенно, на других НПА/ИВО, которых он лично не спонсировал, чтобы продавать, предлагать для продажи или продвигать другие продукты, услуги, деловые возможности, инвестиции, ценные бумаги или кредиты, не предлагаемые и не продаваемые через компанию Amway или самой компанией Amway. Каждый НПА/ИВО обязуется не продавать, не предлагать для продажи и не продвигать другие деловые возможности, продукты или услуги в связи с Планом. Ничто в данном Правиле 6.2 не ограничивает продажу или распространение самостоятельно разработанных Вспомогательных материалов для бизнеса, соответствующих Правилу 7 и Правилу 6.3.

**6.3.2.** Ничто в настоящем Правиле 6.3 не ограничивает, например, НПА/ИВО, регулярно участвующего в работе сервисной станции, автомобильного дилерского агентства, предприятия розничной торговли, салона или предприятия, оказывающего профессиональные услуги (например, юридические, медицинские, стоматологические или бухгалтерские) в обслуживании клиентов, которые являются НПА/ИВО и которые хотели получить эти услуги. Но НПА/ИВО не должен активно искать покровительства других НПА/ИВО на основе знаний или информации, полученной в результате того, что он является НПА/ИВО.

## 6.4. Одобрение определённых изменений в Контракте

**НПА/ИВО:** Продажа НБ, передача НБ, слияние НБ, отделение или раздел НБ или присвоение каких-либо прав или обязательств по контракту НПА/ИВО требуют письменного одобрения таких действий компанией Amway. Ничто из вышперечисленного не может быть использовано для манипулирования Линией спонсорства.

**6.5. Индивидуальные переводы:** Индивидуальный перевод предполагает перемещение НПА/ИВО без нижестоящих НПА/ИВО. Любой НПА/ИВО, желающий сменить своего спонсора, должен подать письменное заявление в компанию Amway вместе с (1) письменным освобождением с данного места, подписанным всеми вышестоящими лидерами НПА/ИВО в Линии Спонсорства до и включая первого квалифицированного Платинового НПА/ИВО, (2) письменным принятием на место от нового спонсора НПА/ИВО и нового вышестоящего Платинового НПА/ИВО и (3)

документом, указывающим деловую причину данной просьбы. После письменного одобрения запроса, данного Amway, новый спонсор и Платиновый НПА/ИВО должны подтвердить в письменной форме, что они будут нести все обязанности за переводящегося НПА/ИВО.

**6.6. Групповые переводы:** Групповой перевод предполагает передачу НПА/ИВО с одним или несколькими нижестоящими НПА/ИВО.

**6.6.1.** НПА/ИВО, желающий перейти к другому спонсору с одним или несколькими нижестоящими НПА/ИВО может это сделать только с письменного одобрения компании Amway. Дополнительно, НПА/ИВО должен представить в Amway письменный запрос, который сопровождают: (а) письменное согласие от всех вышестоящих НПА/ИВО в линии спонсорства до первого квалифицированного Платинового НПА/ИВО, а также, первого квалифицированного Изумрудного НПА/ИВО включительно, (б) письменное согласие всех НПА/ИВО, которых передающий НПА/ИВО желает передать вместе с ним, (в) письменное согласие нового спонсора и его вышестоящего квалифицированного Платинового НПА/ИВО к которому запрашивающий НПА/ИВО хочет быть передан, и (г) документ, указывающий деловую причину данной просьбы.

**6.6.2.** В рамках данного Правила, НПА/ИВО, квалифицированные в текущий момент как Серебряные НПА/ИВО или выше, не могут быть переведены вместе с нижестоящими НПА/ИВО.

**6.6.3.** НПА/ИВО, ранее квалифицированный, как Серебряный НПА/ИВО или выше, может быть переведён вместе с нижестоящими НПА/ИВО, если с тех пор, как НПА/ИВО был таким образом квалифицирован, прошло более 12 месяцев.

**6.7. Шестимесячный период бездействия:** НПА/ИВО, желающий перевестись к другому спонсору, но который не может получить необходимые согласия, не может быть зарегистрирован под новым спонсором, пока данный НПА/ИВО не прервал свой «Контракт НПА/ИВО» или пропустил возобновление контракта и был неактивным в течение 6 месяцев или дольше. По истечении периода бездействия бывший НПА/ИВО может зарегистрироваться в качестве нового НПА/ИВО под новым спонсором.



# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**6.7.1.** В период бездействия лицо не может осуществлять никакой деятельности НПА/ИВО от своего имени или от имени другого лица или НБ.

**6.7.2.** Указанное ниже не будет прерывать шестимесячный период бездействия: (а) действия по обеспечению и/или подаче письменного запроса о переводе, (б) подача заявки о примирении, в соответствии с Правилom 11.4, (в) управление филиалом Amway в любой другой стране, в которой филиал Amway осуществляет свою деятельность, (г) направление запроса в Amway в отношении статуса своего НБ или (д) приобретение продуктов или услуг Amway в качестве клиента.

**6.7.3.** Двухлетнее бездействие: НПА/ИВО, который переводится к другому спонсору или регистрируется под другим спонсором после шести месяцев бездействия, не может спонсировать НПА/ИВО, который ранее был в его вышестоящей или нижестоящей линии, вверх или вниз до первого квалифицированного Платинового НПА/ИВО, пока не пройдет минимум два года с момента истечения действия Контракта спонсируемого НПА/ИВО.

**6.7.4.** Двухлетнее бездействие (присоединение к существующему НБ): Бывшие НПА/ИВО не могут быть добавлены к существующему НБ в течение 24 месяцев после истечения их Контракта НПА/ИВО.

**6.8. Продажа НБ:** НПА/ИВО, который владеет и управляет НБ, может продать свою долю такого НБ только другому НПА/ИВО, соблюдающему Правила ведения бизнеса и имеющему по обоснованному мнению Amway достаточные навыки, опыт, знания и ресурсы для управления НБ. Amway требует, чтобы в любой договор купли-продажи были включены определённые условия продажи. Такие условия и типовое соглашение о купле-продаже может быть получено в Amway. Независимый Бизнес можно продать только с письменного одобрения компании Amway.

**6.8.1.** В целях сохранения Линии спонсорства НПА/ИВО, являющийся продавцом, должен предложить продажу своего НБ согласно нижеуказанному порядку очередности, а НПА/ИВО, заинтересованные в покупке НБ, должны соответствовать всем срокам и условиям, указанным в данных Правилах.

**6.8.1.1.** Первостепенное право покупки принадлежит Международному спонсору НПА/ИВО-продавца, который сохраняет право приобретения НБ в результате переговоров о продаже НБ в случае удовлетворения ценовых и других условий любого добросовестного предложения, которое получает и находит приемлемым НПА-продавец;

**6.8.1.2.** Второстепенное право приобретения принадлежит местному спонсору-наставнику НПА/ИВО при условии, что первостепенное право не было реализовано. В случае если у продающего НПА/ИВО нет Международного спонсора, местный спонсор сохраняет в ходе переговоров о продаже НБ право на его приобретение по цене и на

условиях любого добросовестного предложения, полученного продавцом, которое НПА-продавец считает приемлемым;

**6.8.1.3.** Третьестепенное право, которое может быть использовано только в случае нереализации первостепенного и второстепенного прав, как указано выше, принадлежит любым НПА/ИВО, лично зарегистрированным НПА-продавцом.

**6.8.1.4.** Четвертая возможность, которая может быть использована при условии, что первая, вторая и третья возможности, изложенные выше, не были реализованы, принадлежит любому квалифицированному Платиновому НПА/ИВО или НПА/ИВО более высокого уровня, либо вышестоящему, либо нижестоящему в Линии спонсорства продающего НПА/ИВО, вплоть до следующего квалифицированного Бриллиантового НПА/ИВО;

**6.8.1.5.** Последнее по степени право, которое может быть использовано только в случае нереализации первостепенного, второстепенного, третьестепенного и четвертого по степени прав, как указано выше, принадлежит любому НПА/ИВО «на хорошем счету».

**6.8.2.** Если компания Amway ведёт НБ и заключила с НПА/ИВО соглашение об управлении бизнесом, Amway будет иметь возможность продать НБ управляющему НПА/ИВО, а не спонсору НБ.

**6.8.3.** После продажи НБ сохраняет своё положение в Линии спонсорства.

## **6.9. Слияния и объединения независимых бизнесов:**

Слияния НБ вследствие неподачи «Соглашения о продлении ведения бизнеса», прерывания контракта, отставки, смерти (без указания наследования) или вследствие непреднамеренных обстоятельств или причин, не зависящих от любого из владельцев, разрешены только с письменного одобрения компании Amway.

**6.10. Правило двух независимых бизнесов:** НПА/ИВО может владеть или обладать долей собственности только в одном НБ, за исключением случаев, описанных ниже: (а) когда два НПА/ИВО заключают брак; (б) когда существующий НБ приобретает другой НБ в соответствии с Правилom 6.8; или (в) когда НБ передаётся или будет передан в случае смерти супругу(-е), наследникам или другому бенефициару, в соответствии с Правилom 3.10.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**6.11. Интеграция родитель-ребёнок:** В рамках плана обеспечения непрерывности НБ, принадлежащего родителям и детям («План Наследования»), НПА/ИВО, которые являются родителями и детьми, могут объединять свои соответствующие НБ, при условии, что они представляют письменную просьбу в Amway и отвечают следующим требованиям:

- а)** ребёнок (дети) должны быть лично зарегистрированы родителями; или родители должны быть лично зарегистрированы ребёнком (детьми);
- б)** НБ родителей и НБ ребёнка (детей) должны работать как отдельные НБ не менее 2-х лет к дате осуществления объединения;
- с)** родители и ребёнок (дети) должны быть квалифицированы на Платиновом уровне или выше к дате осуществления объединения;
- д)** в том случае, если родитель(и) или ребёнок (дети) скончались или в настоящий момент не в состоянии умственно или физически управлять НБ до того, как условия (b) и (с) выше имели место, ребёнок (дети) или родитель(-и), наследующие НБ, имеют право объединить отдельные НБ в соответствии с этим Правилom;

По выполнении условий, оговоренных выше, Комитет по юридическим вопросам и этике при Совете ИВОА рассмотрит данный запрос и предоставит Amway рекомендацию. Amway может удовлетворить или не удовлетворить этот запрос с учётом указанной рекомендации, Плана Наследования, а также целей, задач и преимуществ этого Плана. Осуществление объединения или разъединения должно осуществляться 1 сентября после по крайней мере одного полного финансового года с тех пор, как Компания Amway одобрила запрос в письменном виде.

**6.12. Развод, разделение или иной распад несупружеского партнёрства или юридического лица:** НПА/ИВО, вовлеченные в бракоразводный процесс, раздел семейного имущества или распад несупружеского партнёрства или юридического лица, сформированного в соответствии с Правилom 3.3, должны продолжить вести себя в соответствии с Правилами ведения бизнеса.

**6.12.1.** Находясь в процессе развода, раздела семейного имущества или ликвидации юридического лица, НПА/ИВО должны принять один из следующих методов работы: (а) НПА/ИВО продолжают вести работу НБ совместно в обычном деловом режиме, (б) один или несколько НПА/ИВО отказываются от своих прав и интересов в НБ, (в) НПА/ИВО может согласиться на управление НБ третьим лицом при условии письменного одобрения со стороны компании Amway; или (г) если НПА/ИВО не могут договориться о третьей стороне, Amway назначает третье лицо в качестве преемника на время рассмотрения развода или ликвидации, если Amway считает, что такое назначение необходимо для предотвращения негативного воздействия на бизнес.

**6.12.2.** После окончательного постановления или судебного решения о разводе, окончательного соглашения о разделении партнёрства или любого другого семейного контракта, включающего в себя юридически закреплённое соглашение о собственности или разделе активов, имеющих отношение к их НБ, или после окончательного роспуска юридического лица, НПА/ИВО могут: (а) договориться продолжать управлять их НБ в форме партнёрства или другого юридического лица, разрешённого в соответствии с Правилom 3.3; или (б) договориться, что один НПА/ИВО может полностью отказаться и передать все права на НБ в пользу другого (других) НПА/ИВО, после чего отказавшийся НПА/ИВО может незамедлительно зарегистрироваться под любым спонсором.

**6.12.3.** НПА/ИВО ниже уровня квалифицированного Платинового НПА/ИВО не могут разделить свой НБ в случае развода, раздела имущества супругов или другой ликвидации.

**6.12.4.** После утверждения Amway представленного подписанного письменного запроса, НПА/ИВО, квалифицированные на Платиновом уровне, могут разделить их НБ так, чтобы один из НПА/ИВО являлся спонсором другого НПА/ИВО. В таком случае все Группы, признанные Amway, как 25% Спонсора или выше в течение последнего года («квалифицированные Группы»), будут оставаться зарегистрированными под нижестоящим НПА/ИВО. НПА/ИВО в остальных Группax («неквалифицированных Группax»), которые желают изменить свои позиции в Линии спонсорства, должны следовать требованиям правил Перевода отдельного лица или группы по Правилам 6.5 и 6.6, соответственно.

**6.12.5.** Квалифицированные НПА/ИВО Изумрудного уровня или выше во время развода, раздела имущества супругов или ликвидации могут разделить свой НБ, создав тем самым два отдельных НБ, один из которых является спонсором другого, при этом над их отдельным НБ будет создан «фантомный НБ». В рамках «фантомного НБ», независимо от того, как стороны разделят свой НБ, их отдельные НБ будут считаться одним НБ при определении бонусов, которые выплачиваются вышестоящим НПА/ИВО. Стороны будут функционировать, как два отдельных НПА/ИВО в части, касающейся их самих, их соответствующих НБ и их соответствующих спонсируемых НПА/ИВО. НБ одного НПА/ИВО не разрешено зарабатывать бонус за руководство или бонус за набор кадров и спонсорство от объёма НБ другого НПА/ИВО. Несмотря на то, что исходный НБ разделён на два отдельных НБ, Amway может по запросу НПА/ИВО признать оба вновь созданных НБ, как единое целое, для определения годовых бонусов.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Таким образом, схема с «фантомным НБ» является продолжением ранее существующего НБ в целях вычисления и выплаты бонусов более высокого уровня для НПА/ИВО исходного НБ. Если один НПА/ИВО регистрирует другого НПА/ИВО исходного НБ, нижестоящий спонсируемый НПА/ИВО на уровне максимального бонуса за оборот может рассматриваться, как квалифицирующая «Группа» только в целях признания. Amway будет проводить выплату всех ежегодных бонусов на оба имени НПА/ИВО исходного НБ, оставляя на усмотрение сторон, как средства будут разделены. При разделе НБ Изумрудного или более высокого уровня, НПА/ИВО исходного НБ могут рассчитывать на свой прежний уровень для того, чтобы быть приглашёнными на спонсируемые Amway мероприятия в течение одного финансового года, следующего за финансовым годом, в котором произошёл развод, разделение имущества супругов или ликвидация партнёрства. После разделения НБ на два, новые НБ больше не будут рассматриваться как единый совместный НБ в целях будущего более высокого уровня/признания, и каждый отдельный НБ должен далее квалифицироваться самостоятельно. Чтобы разделить НБ и разрешить НПА/ИВО управлять отдельными НБ, НПА/ИВО должны подать заверенную копию «Окончательного решения» или «Постановления о разводе», «Окончательное соглашение о разделе» или другие внутренние договоры, которые содержат имеющее юридическую силу «Решение имущественных вопросов при разводе» или «Решение о разделе активов», касающееся их НБ, или «Окончательное соглашение о ликвидации» и любые дополнительные документы, запрошенные Amway.

**6.13. Ликвидация НБ:** Если НПА/ИВО уходит в отставку, не продлевает, прекращает действие своего НБ, умирает, не осуществив передачу своего НБ, или прекращает свою деятельность по инициативе Amway, Amway решает будущее НБ в соответствии с данными Правилами.

## 7. Вспомогательные материалы для бизнеса

Термин Вспомогательные материалы для бизнеса («ВМБ»), используемый в настоящих Правилах, означает все продукты и услуги (включая, помимо прочего, бизнес-пособия, книги, журналы, лекционные плакаты с рейками и другие печатные материалы, онлайн-материалы, интернет-сайты, рекламу, аудио-, видео-, цифровые носители, слёты, собрания, учебные семинары и другие виды материалов и услуг), которые (i), предназначены для привлечения потенциальных кандидатов, клиентов или потенциальных потребителей продукции и услуг Amway, или для поддержки, подготовки, мотивации и/или обучения НПА/ИВО, (ii) включают или применяют одну или несколько торговых марок или материалов Amway, защищённых авторским правом, (iii) предлагаются иным образом с явным или подразумеваемым чувством принадлежности, связи или ассоциации с Amway. Если иное не указано в письменной форме, НПА/ИВО признают, что ничто в этом

Правиле или в любом другом Правиле не считается и не должно быть истолковано как лицензия или другое разрешение на включение любой Информации ЛС в любые ВМБ.

### 7.1. Общие правила касательно ВМБ

**7.1.1.** НПА/ИВО могут продавать ВМБ только в соответствии с Правилами 7.1 и 7.2. ВМБ созданные, используемые, рекламируемые, распространяемые или предлагаемые для продажи или другим НПА/ИВО, должны: (а) соответствовать всем «Стандартам обеспечения качества» и любым применимым Правилам ведения бизнеса, касающимся их использования, распространения и продажи; (б) быть представленными Amway для рассмотрения перед использованием, рекламированием, распространением или продажей; (в) быть одобренными Amway; и (г) если это необходимо для данной категории ВМБ, иметь номер авторизации, предоставленный Amway.

**7.1.2.** НПА/ИВО в первый контрактный год после регистрации в Amway запрещено прямо или косвенно приобретать ВМБ. Первый контрактный год НПА/ИВО – это период с момента регистрации НПА/ИВО в Amway до окончания срока действия его первого контрактного договора с Amway в соответствии с Правилем 3.6, за исключением того, что для НПА/ИВО, зарегистрировавшихся в Amway в августе 2023 года, срок действия их первого контрактного договора с Amway заканчивается только 31 декабря 2024 года. Кроме того, НПА/ИВО и Одобрённым поставщикам запрещается прямо или косвенно продавать ВМБ или получать какой-либо доход от НПА/ИВО в первый год действия их контракта. Запрещено продавать ВМБ потенциальным кандидатам.

**7.1.3.** Гарантия удовлетворённости покупателя и правила обратного выкупа Amway не распространяются на материалы, которые не продаются Amway. ВМБ могут быть проданы только с предоставлением покупателю права вернуть такие ВМБ и получить обратно уплаченные за них средства в соответствии со следующими правилами:

**7.1.3.1.** Условия возврата оплаты, в том числе, условия, касающиеся процедур урегулирования споров, а также лицо, ответственное за возвраты, должны быть чётко доведены до сведения покупателя до любой продажи. Наряду с любым другим лицом, назначенным для обработки возвратов, продающий НПА/ИВО и Одобрённый поставщик несут ответственность за обработку возвратов, если продажа произошла в соответствии с Правилем 7.2 и продающий НПА/ИВО вместе с вышестоящим Платиновым НПА/ИВО (или выше) продающего НПА/ИВО несут ответственность за обработку возвратов по всем прочим продажам.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**7.1.3.2.** За исключением случаев, предусмотренных в Правиле 7.1.3.3, НПА/ИВО, конечный пользователь ВМБ, может вернуть приобретенные ВМБ, вместе с доказательствами совершения покупки в течение 180 дней после покупки, для возврата её стоимости, на коммерчески приемлемых условиях.

**7.1.3.3.** В дополнение к выполнению требований Правила 7.1.2 о воздержании от продажи ВМБ или получения дохода любого рода от НПА/ИВО в первый год действия их контракта, каждый НПА/ИВО, решивший продавать билеты на семинары, мероприятия и другие деловые встречи, обязан выкупить билеты, приобретенные для личного использования покупателем, в течение 30 дней после мероприятия. Такой возврат средств предусматривается для части цены, связанной с допуском на мероприятие, исключая затраты на проезд, питание и размещение в гостинице.

**7.1.3.4.** ВМБ, предлагаемые в форме подписок на веб-сайт и загружаемых материалов, должны соответствовать следующим требованиям в дополнение к Правилу 7.1.3: (а) Покупатели, отменяющие подписку на веб-сайт, имеют право на возмещение за полные неиспользованные месяцы любой предоплаченной подписки(ок); и (b) Покупатели загружаемых материалов имеют право, если не удовлетворены, получить замену загружаемому материалу равной ценности в течение 30 дней с момента приобретения тематических загружаемых материалов.

**7.1.4.** НПА/ИВО, занимающиеся рекламой, продажей, распространением или предложением ВМБ для продажи, должны: (а) обеспечить, чтобы такие ВМБ не продавались и не предлагались к продаже в связи с регистрацией НПА/ИВО в Amway или в любое другое время в течение первого контрактного года НПА/ИВО с Amway в соответствии с Правилем 7.1. 2; (b) предоставлять покупателям таких ВМБ любые необходимые сведения, которые требуются Amway время от времени; (c) четко информировать каждого НПА/ИВО, приобретающего ВМБ, о том, что приобретение ВМБ является необязательным и строго добровольным; и (d) информировать покупателя о политике возврата средств, применяемой к таким ВМБ, в соответствии с Правилем 7.1.3.

**7.1.5.** НПА/ИВО не имеют права на запись презентаций Amway без предварительного письменного согласия Amway. НПА/ИВО имеет право сделать одну запись рассказов или выступлений лиц, не являющихся сотрудниками Amway, на любом совещании, спонсируемом Amway, при условии, что запись делается для их личного использования и не будет воспроизводиться в каких-либо иных целях.

**7.1.6.** Хотя конкретное содержание ВМБ, имеющих отношение к семинарам, мероприятиям, деловым встречам, и прочих аналогичных ВМБ должно соответствовать стандартам гарантии качества, такие ВМБ не требуют получения предварительного разрешения Amway, кроме случаев, когда их содержание записывается на фиксированные носители (такие как печатные материалы, аудио- или видеозаписи) для использования в работе с НПА/ИВО или потенциальными НПА/ИВО.

**7.1.7.** НПА/ИВО, приобретающий, рекламирующий, распространяющий или предлагающий ВМБ для продажи, должен прилагать разумные усилия, чтобы удостовериться в том, что количество и стоимость ВМБ разумным образом соотносятся с объемом продаж и прибылями НБ покупателя.

**7.1.8.** НПА/ИВО, которые создают, рекламируют, распространяют или продают ВМБ другим НПА/ИВО, не могут компенсировать или вознаграждать других НПА/ИВО в связи с таким распространением, за исключением случаев, указанных в Правиле 7.2.

**7.1.9.** НПА/ИВО имеет право организовать семинары, мероприятия или деловые встречи для НПА/ИВО в соответствии со своими обязательствами по обучению в качестве спонсоров или Платиновых НПА/ИВО.

**7.1.10.** НПА/ИВО, создающие, использующие, продающие, рекламирующие или распространяющие ВМБ помимо Правила 7.2, должны получить соответствующее письменное разрешение от компании Amway в соответствии с Правилем 8, чтобы использовать любые Знаки или любые материалы, защищенные авторским правом, или другую интеллектуальную собственность Amway в связи с такими ВМБ.

**7.1.11.** НПА/ИВО, создающие, использующие, продающие, рекламирующие или распространяющие ВМБ, не должны нарушать авторские права или права интеллектуальной собственности Одобренных поставщиков, других НПА/ИВО и третьих лиц.

**7.1.12.** НПА/ИВО, имеющие квалификацию Платинового уровня или выше, которые не связаны с Одобренным поставщиком, и желающие продавать, рекламировать и распространять ВМБ, должны зарегистрироваться с Amway, заполнив «Регистрационный бланк Платинового ВМБ» («Platinum BSM Registration Form»), доступный в Отделе администрации вспомогательных материалов для бизнеса.



# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## 7.2. Продажа, реклама и распространение ВМБ с разрешения от Одобренного поставщика (поставщик, уполномоченный Amway представлять ВМБ для НПА/ИВО или использовать ВМБ с потенциальными клиентами, в соответствии с Программой ACCREDITATION PLUS)

7.2.1. НПА/ИВО, которые хотят продавать, рекламировать или получать доход от продажи ВМБ, полученных от Одобренного поставщика, должны заключить письменный контракт или получить другое обязывающее разрешение такого Одобренного поставщика в соответствии с Программой, согласно которой НПА/ИВО должен соответствовать применимым стандартам гарантии качества в связи с такой деятельностью.

7.2.2. НПА/ИВО, получившим разрешение Одобренного поставщика на продажу, рекламу или распространение ВМБ Одобренного поставщика в соответствии с Правилем 7.2., не требуется какое-либо дополнительное разрешение Amway на ведение такой деятельности.

## 8. Торговые знаки и материалы, защищённые авторским правом

Принадлежащие Amway Знаки и материалы, защищённые авторским правом, являются важными и ценными бизнес-активами компании Amway. Знаки помогают определить источник и репутацию продуктов и услуг компании Amway по всему миру и отличить их от продуктов и услуг конкурентов. Amway прилагает коммерчески разумные усилия для защиты знаков от неправомерного использования, в том числе посредством «Правил ведения бизнеса», аккредитации Одобренных поставщиков и программы корпоративной идентичности, которая требует правильного и последовательного использования Знаков, как в части внешнего вида, так и материала.

**8.1. Использование знаков и материалов, защищённых авторским правом:** НПА/ИВО имеет право использовать принадлежащие Amway Знаки и материалы, защищённые авторским правом, только с предварительного письменного разрешения корпорации Amway, которое может быть выражено посредством общей публикации (всем НПА/ИВО) или специального письменного разрешения одному или нескольким НПА/ИВО. Помимо прочего, компания Amway может потребовать соответствие спецификации, а также чтобы материалы, в которых используются Знаки и/или произведения, принадлежащие Amway и защищённые авторским правом, были получены от Amway или одобренного Amway поставщика, и может иным образом ограничить использование принадлежащих компании Знаков и материалов, защищённых авторским правом. Любое разрешение, предоставленное компанией Amway, представляет собой ограниченную, неисключительную, не подлежащую передаче и отзывную лицензию на использование таких Знаков и материалов, защищённых авторским правом, исключительно в связи с деятельностью Amway в Регионе. С учётом условий и спецификаций, опубликованных или специально предусмотренных в письменной форме время от времени, Знаки и защищённые

авторским правом произведения могут быть использованы только на: (а) внешних и внутренних офисных табличках; (б) всех формах знаков транспортных средств; (в) телефонных списках; (г) рекламной литературе; (д) канцелярских принадлежностях; (е) премиях; и (ж) визитных карточках. Другие предполагаемые виды использования будут рассмотрены по запросу. Без ограничений, Amway не разрешает НПА/ИВО использовать Знаки на печатных чеках.

## 9. Соблюдение Контракта НПА/ИВО (средства правовой защиты в случае нарушения)

Соблюдение Контракта НПА/ИВО имеет большое значение для сохранения сильного и стабильного бизнеса для НПА/ИВО и компании Amway. Как НПА/ИВО, так и Amway имеют права и обязанности в случае нарушения Контракта НПА/ИВО.

**9.1. Права и обязанности компании Amway:** Если компания Amway обнаружит потенциальное нарушение Контракта НПА/ИВО, она сначала проведёт необходимые расследования. До принятия дисциплинарных мер Amway попытается связаться с НПА/ИВО для решения проблемы. Если это общение не позволит решить проблему, Amway может принять дисциплинарные меры, допускаемые Контрактом НПА/ИВО, включая без ограничений одну или несколько мер, указанных ниже:

9.1.1. Письменное предупреждение НПА/ИВО и/или вышестоящих или нижестоящих НПА/ИВО в Линии спонсорства.

9.1.2. Повторное обучение НПА/ИВО и/или вышестоящих или нижестоящих НПА/ИВО в Линии спонсорства.

9.1.3. Временное лишение НПА/ИВО всех или некоторых прав НПА/ИВО на определённый срок или до выполнения определенных условий.

9.1.4. Отзыв или отказ в премии, поездке, признании и других вознаграждениях.

9.1.5. Удержание любого месячного или годового бонуса или стимулирующих выплат.

9.1.6. Компенсационные средства, если применимо.

9.1.7. Переведение НПА/ИВО или группы НПА/ИВО.

9.1.8. Расторжение контракта НПА/ИВО.

Если НПА/ИВО решает оспорить любое действие, предпринятое Amway в рамках данного Правила, НПА/ИВО должен представить вопрос на рассмотрение в рамках процедуры урегулирования споров в соответствии с Правилем 11.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**9.2. Права и обязанности НПА/ИВО:** Если НПА/ИВО полагает, что другой НПА/ИВО нарушил Контракт НПА/ИВО, НПА/ИВО сначала должен связаться с соответствующим НПА/ИВО с целью решения проблемы. Если НПА/ИВО полагает, что компания Amway нарушила Контракт НПА/ИВО, НПА/ИВО сначала должен связаться с компанией Amway с целью решения проблемы. Если обсуждение с НПА/ИВО или с компанией Amway не позволяет решить проблему, НПА/ИВО может направить письменную жалобу компании Amway. Жалоба должна объяснять проблему, как можно подробнее, и включать все необходимые документы. Amway проведёт соответствующее расследование и при необходимости примет дисциплинарные или корректирующие меры в рамках контракта НПА/ИВО. Если какая-либо проблема остается неразрешённой, она должна рассматриваться в рамках Процедуры урегулирования споров, в соответствии с Правилom 11.

**9.2.1.** НПА/ИВО, желающий оспорить действительность Правила или иного условия Контракта НПА/ИВО, должен сначала обратиться в Amway для решения вопроса. Если НПА/ИВО не удовлетворён ответом компании Amway, спор подлежит рассмотрению в арбитраже в соответствии с Правилom 11.5.

**9.3. Обязанность сотрудничать:** Все НПА/ИВО должны своевременно отвечать на запросы и иным образом способствовать любому расследованию, проводимому компанией Amway. Если НПА/ИВО своевременно не отвечает на запросы или иным образом не способствует сотрудничеству, это является нарушением Контракта НПА/ИВО и может привести к применению компанией Amway дисциплинарных мер в отношении НБ.

**9.4. Обязательность положений:** Если компания Amway или любой НПА/ИВО не могут устранить нарушение любого положения Контракта НПА/ИВО, это не означает отказ от любого предшествующего, одновременного или последующего устранения нарушения того же или иного положения Контракта НПА/ИВО.

## 10. Изменение Контракта НПА/ИВО

Компания Amway может изменить Контракт НПА/ИВО в соответствии со следующими процедурами:

**10.1.** Любые изменения Правила 11 требуют взаимного согласия Совета ИВОАИ® и Amway. Для всех других Правил окончательное решение о внесении изменений в Контракт НПА/ИВО принимает компания Amway. Компания Amway до принятия окончательного решения представит Совету ИВОАИ для обсуждения, оценки и рекомендации все изменения в Контракте НПА/ИВО, которые оказывают материальное влияние на НПА/ИВО.

**10.2.** Amway уведомляет всех НПА/ИВО о предлагаемых изменениях, в соответствии с Правилom 10.1, делая их доступными для ознакомления путём размещения на сайте [amway.com](http://amway.com), и обращается к НПА/ИВО для получения их комментариев по предлагаемым изменениям. Amway и Совет ИВОАИ рассмотрят любые замечания, предоставленные в течение следующих 30 дней после такого уведомления. Предлагаемые изменения вступают в силу через 15 дней после окончания периода приёма комментариев, если Amway не

вносит дальнейшие изменения после консультации с Советом ИВОАИ (и согласия в случае Правила 11). Компания Amway представляет уведомление о любом таком дополнительном изменении на [amway.com](http://amway.com) за 15 дней до даты вступления в силу таких дополнительных изменений. Эти сроки могут быть сокращены, в случае необходимости соответствия определённого изменения новому закону или другому правительственному решению, чтобы защитить НПА/ИВО от серьёзного финансового ущерба или защитить целостность Плана. Изменения Правил не имеют обратной силы.

**10.3.** До вступления в силу любых предлагаемых изменений Правил, любой НПА/ИВО, нежелающий принимать изменения Правила может, при желании, представить уведомление о своём намерении выйти из бизнеса Amway на дату вступления в силу изменений Правил. Если предлагаемое изменение Правила не отзывается, выход НПА/ИВО из бизнеса вступает в силу, и компания Amway возвращает НПА/ИВО пропорциональную долю платежа за продление Контракта, если она была оплачена за тот год. Выходящий из бизнеса НПА/ИВО может продать свой НБ в соответствии с Правилom 6.8. Кроме того, выходящий из бизнеса НПА/ИВО, может вернуть любые неиспользованные, продаваемые товары в соответствии с Правилom 4.10.

## 11. Процедуры урегулирования споров

Споры, возникающие по или в связи с НБ, Планом или любыми другими условиями Контракта НПА/ИВО, включая, без ограничения, любые требования законодательства штата или федерального законодательства или общего права, а также споры, связанные со Вспомогательными материалами для бизнеса («Споры»), должны быть урегулированы в соответствии с настоящим Правилom. Процедуры урегулирования споров в данном Правиле применимы к спорам между следующими сторонами: (1) НПА/ИВО, бывший НПА/ИВО или любые должностные лица, директора, агенты или сотрудники таких НПА/ИВО (совместно именуемые «НПА/ИВО» в целях настоящего Правила 11); (2) Компания Amway, компания Amway Canada Corporation и любая материнская или дочерняя компания, филиал, предшественник или преемник таковых, или любые их должностные лица, директора, агенты или сотрудники (совместно именуемые «Amway» в целях настоящего Правила 11); и (3) Одобренный поставщик, бывший Одобренный поставщик или его должностные лица, директора, агенты или сотрудники (совместно именуемые «Одобренные поставщики» в целях настоящего Правила 11). НПА/ИВО, Amway и Одобренные поставщики совместно в целях настоящего Правила 11 именуются как «Сторона» или «Стороны». Правило 11 является взаимно обязывающим и распространяется на все Стороны.

Единственным исключением является случай, когда жалоба, представленная НПА/ИВО или компанией Amway, касается долга за продукцию или услуги, предоставляемые через компанию Amway или самой компанией Amway НПА/ИВО или от его имени, и единственными Сторонами спора являются Amway и НПА/ИВО, а общая сумма спора составляет менее \$10000. В таких случаях, НПА/ИВО или Amway могут принять решение передать иск в любой суд компетентной юрисдикции, включая суд мелких тяжб. Во всех остальных случаях, Стороны должны решать Споры в

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

соответствии с данными Правилами, при необходимости вплоть до решения Арбитражного суда, которое будет обязательным для выполнения.

## **11.1. Поправки, вносимые только с согласия ИВОАИ:**

Правило 11 и его подразделы могут быть изменены только по взаимному согласию Amway и Совета ИВОАИ, причём такие поправки не могут быть применены задним числом в отношении каких-либо споров известных Amway или Совету ИВОАИ во время внесения поправки.

## **11.2. Временный или предварительный судебный запрет:**

Ничто в настоящих Правилах не препятствует Сторонам обращаться за временным, предварительным или иным судебным запретом, невзирая на обязанность Сторон участвовать в Процессе посредничества или Обязательном арбитражном разбирательстве в соответствии с Правилем 11.

**11.3. Конфиденциальность:** Стороны, участвующие каким-либо образом в процессе разрешения спора, не должны разглашать любому другому лицу, непосредственно не участвующему в процессе разрешения спора: (а) сути или основания для спора, (б) содержания каких-либо свидетельских показаний или другой информации, полученной в ходе процесса разрешения спора или (в) решения (добровольного или иного) в отношении любого вопроса, являющегося предметом разрешения спора. Однако ничто в настоящих Правилах не препятствует любой из Сторон добросовестно изучать претензию или возражения, в том числе проводить опрос свидетелей и иным образом принимать участие в поиске решения.

## **11.4. Не связанное обязательствами посредничество:**

Процесс посредничества состоит из двух этапов: Вспомогательное посредничество и Заслушивающая комиссия, оба из которых не являются обязательными. Процесс посредничества является обоюдно обязывающим и распространяется на все Стороны. Стороны в споре должны принять участие в Процессе посредничества, изложенном в этом Правиле 11.4, до перехода к обязательному арбитражному разбирательству в соответствии с Правилем 11.5; однако в спорах, где НПА/ИВО является Стороной, НПА/ИВО может, по собственному усмотрению, отказаться от участия в Процессе посредничества в любое время, до или во время этапов Вспомогательного посредничества или Заслушивающей комиссии, и вместо этого может перейти непосредственно к обязательному арбитражному разбирательству в соответствии с Правилем 11.5.

Сторона, изначально ищущая пути урегулирования Спора, должна начать процесс Вспомогательного посредничества (при условии, что НПА/ИВО имеет возможность отказаться от процесса Посредничества, как описано выше), путём подачи бланка Запроса на посредничество другим затронутым Спором Сторонам и, в случае любого Спора, в Отдел деловой этики и правил компании Amway. В случаях участия ИВОАИ в Процессе посредничества, копия бланка Запроса на посредничество также должна быть передана в Совет ИВОАИ и председателю Заслушивающей комиссии ИВОАИ.

**11.4.1. Вспомогательное посредничество:** В случае проведения Вспомогательного посредничества Совет ИВОАИ предоставляет опытных НПА/ИВО, которые могут выступать в роли посредников («Посредник ИВОАИ»).

**11.4.1.1.** В случаях, когда Сторонами Спора являются только НПА/ИВО и Amway, и один или несколько НПА/ИВО, участвующих в Споре, не отказались от участия в процессе Посредничества в соответствии с Правилем 11.4, Посредник ИВОАИ будет выполнять роль Посредника и проводить Вспомогательное посредничество между Сторонами, за исключением, когда один или несколько НПА/ИВО, участвующих в Споре, возражают против Посредника ИВОАИ. В этом случае Вспомогательное посредничество будет проводиться с участием независимого нейтрального посредника, приемлемого для всех Сторон. Компания Amway может предоставить список возможных посредников примирения, но Стороны по конфликту не обязаны соглашаться пользоваться посредниками из этого списка.

**11.4.1.2.** В случаях, когда Одобренный поставщик является одной из Сторон Спора, и один или несколько НПА/ИВО, участвующих в Споре, не отказались от участия в процессе посредничества в соответствии с Правилем 11.4, Вспомогательное посредничество будет проводиться независимым нейтральным посредником, приемлемым для всех Сторон, за исключением, когда все Стороны, участвующие в Споре, договариваются о Вспомогательном посредничестве с участием посредника ИВОАИ. Компания Amway может предоставить список возможных посредников примирения, но Стороны по конфликту не обязаны соглашаться пользоваться посредниками из этого списка.

**11.4.1.3.** Во всех случаях, когда Стороны не могут договориться о посреднике в течение 10 рабочих дней с момента получения бланка Запроса на посредничество, любая из Сторон после уведомления любой другой Стороны, участвующей в Споре, может запросить Американскую арбитражную ассоциацию (AAA) выбрать им посредника.

**11.4.1.4.** Amway выплачивает разумные гонорары посреднику не более чем за один полный рабочий день, за исключением случаев, когда Одобренный поставщик является одной из Сторон, тогда, Одобренный поставщик выплачивает свою пропорциональную долю гонорара посредника.

**11.4.1.5.** Вспомогательное посредничество осуществляется в течение 30 дней после выбора посредника. Стороны могут договориться о продлении этого срока на 30 дней. А посредник может продлить срок еще на 30 дней по запросу Стороны (в общей сложности максимум на 90 дней с даты выбора посредника).

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**11.4.1.6.** Процедура Вспомогательного посредничества является конфиденциальной и закрытой для публики, но любой участник может, по желанию, участвовать в сопровождении адвоката или другого личного представителя, такого как вышестоящий НПА/ИВО, друг или член семьи, если представитель согласен соблюдать требования о конфиденциальности процесса, изложенные в Правиле 11.3.

**11.4.1.7.** Все Стороны, получившие уведомление о Вспомогательном посредничестве, обязаны принять в нём участие, при условии, что НПА/ИВО имеет возможность отказаться от процесса Посредничества в соответствии с Правилем 11.4. Сторонам настоятельно рекомендуется присутствовать на процедуре Вспомогательного посредничества лично, но они не обязаны это делать. Если Стороны желают принять участие лично, они несут ответственность за свои расходы. Если Amway или любой участвующий в споре НПА/ИВО не участвует добросовестно, это является нарушением Контракта НПА/ИВО, и нарушившая Сторона обязана возместить другим Сторонам любые расходы, непосредственно вызванные этим нарушением и определяемые посредником.

**11.4.1.8.** Посредник должен в течение 14 дней после Вспомогательного посредничества предоставить Сторонам заявление в письменной форме, представляющее собой резюме соглашения, достигнутого Сторонами, разрешающего их Спор, а для любого неразрешенного Спора, объявляющее, что стороны зашли в тупик. Посредник может, по своему усмотрению, рекомендовать решение для любого Спора, не урегулированного в ходе Вспомогательного посредничества. В течение 14 дней после получения этого заключения, каждая из Сторон должна заявить в письменном виде, согласна ли она с какими-либо рекомендациями посредника, полностью или частично.

**11.4.2. Заслушивающая комиссия:** Если какая-либо часть Спора не урегулирована при помощи Вспомогательного посредничества в соответствии с Правилем 11.4.1, любой НПА/ИВО, являющийся Стороной оставшегося Спора, может запросить о проведении слушания с Заслушивающей комиссией, при условии, что НПА/ИВО может отказаться от процесса Посредничества в соответствии с Правилем 11.4. Любой неурегулированный Спор с участием Одобренного поставщика или любое сомнение в беспристрастности самой Заслушивающей комиссии должны передаваться непосредственно на Обязательное арбитражное рассмотрение без Заслушивающей комиссии.

**11.4.2.1.** Бланк запроса на участие Заслушивающей комиссии должен быть подан в Отдел деловой этики и правил Amway или председателю Заслушивающей комиссии в течение 30 дней после письменного заявления посредника в соответствии с Правилем 11.4.1.8. После получения запроса, вопрос включается в повестку дня следующего заседания Заслушивающей комиссии, которое должно состояться не позднее, чем через 60 дней после подачи запроса. Все Стороны, получившие уведомление о слушании, обязаны принять в нём участие (НПА/ИВО может отказаться от процесса Посредничества в соответствии с Правилем 11.4), за тем исключением, если они получили разрешение не участвовать от председателя Заслушивающей комиссии или назначенного им лица. Сторонам настоятельно рекомендуется принимать участие в слушании лично, но они не обязаны это делать. Если Стороны желают принять участие лично, они несут ответственность за свои расходы.

**11.4.2.2.** Исполнительный комитет Совета ИВОAI выбирает председателя Заслушивающей комиссии, трёх дополнительных членов комиссии и замещающих сотрудников, которые могут участвовать в работе Заслушивающей комиссии. Председатель Заслушивающей комиссии обеспечивает отсутствие конфликта интересов среди членов Комиссии в отношении рассматриваемых комиссией вопросов. После избрания члены Комиссии не имеют права обсуждать Спор с каким-либо лицом до даты проведения слушания. Каждый член Комиссии и участвующие Стороны получают экземпляр полного файла Спора.

**11.4.2.3.** Стороны должны обменяться всеми документами, на которые они будут ссылаться в ходе слушания, не менее чем за 10 дней до проведения слушания. Кроме того, Стороны должны представить Комиссии все документы, на которые они намерены опираться, доказывая или защищая свою претензию, по крайней мере за 10 дней до слушания. Если Сторона не предоставляет такие документы своевременно, Председатель Заслушивающей комиссии может отказать в разрешении на их использование.

**11.4.2.4.** Председатель Комиссии имеет право контролировать проведение слушания и поручать уполномоченным лицам приводить к присяге любого свидетеля. Нормы доказательственного права не применяются.



# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**11.4.2.5.** В случае не достижения добровольного урегулирования спора, Заслушивающая комиссия в течение 30 дней после завершения слушания направит Сторонам и компании Amway письменное изложение фактов и необязательную для выполнения рекомендацию по разрешению спора, включая, при необходимости, введение определённых санкций. В течение 14 дней после получения рекомендации, каждая Сторона должна сообщить Комиссии и другим Сторонам в письменной форме, если данная Сторона: (а) принимает рекомендованное разрешение спора в целом, (б) принимает некоторые определённые части рекомендованного решения и отвергает другие или (в) отвергает рекомендованное решение спора в целом. Любая Сторона может потребовать арбитражной процедуры в отношении любого неурегулированного Спора в соответствии с Правилom 11.5.

## **11.5. Обязательное арбитражное разбирательство:**

Стороны должны передавать любые Споры, которые не были урегулированы через процесс Посредничества, описанного в Правиле 11.4, на Обязательное арбитражное разбирательство в соответствии с настоящим Правилom 11.5.

**11.5.1.** Решение арбитража является окончательным и обязательным для выполнения, и такое решение может быть принято любым судом компетентной юрисдикции. Стороны признают, что настоящее Обязывающее арбитражное соглашение заключено в соответствии с транзакцией, связанной с торговлей между штатами, и соглашаются, что Федеральный арбитражный закон применяется во всех случаях и определяет толкование и обеспечение выполнения Обязательного арбитражного соглашения, правил арбитража и арбитражного разбирательства.

**11.5.2. Отказ от коллективных исков:** Стороны взаимно отказываются от любых прав подавать, по любому Спору, групповой, коллективный или представительский иск или участвовать в любом Споре, определённом как такой иск.

**11.5.3. Отказ от коллективного арбитража:** Стороны соглашаются, что, в случае, если Отказ от коллективных исков, предусмотренный Правилom 11.5.2, признается недействительным или не может быть осуществлён по какой-либо причине, любое ходатайство о подтверждении Спора как коллективного иска и любой последовательно происходящий коллективный иск, если он будет подтверждён как такой, должен быть заслушан и рассмотрен только судом, а не арбитром; заявления об коллективных исках ни при каких обстоятельствах не могут быть переданы в арбитраж, согласно этим Правилам.

**11.5.4. Начало арбитражной процедуры:** Подающая жалобу Сторона, может подать запрос на арбитраж либо в Американскую арбитражную ассоциацию (AAA) или в JAMS. Арбитражная процедура будет начата и проведена в соответствии с преискурантами AAA или JAMS (в зависимости от выбранного), правилами коммерческого арбитража и настоящим Правилom 11.5. В случае конфликта между правилами арбитража фирм JAMS или AAA и настоящим Правилom 11.5, применяется Правилom 11.5. Правила коммерческого арбитража и информацию о начале арбитражного разбирательства можно получить, (1) обратившись в AAA по телефону (800)778-7879 или посетив веб-сайт [www.adr.org/Rules](http://www.adr.org/Rules), или (2) связавшись с JAMS по телефону (800)352-5267 или посетив веб-сайт [jamsadr.com/adr-rules-procedures](http://jamsadr.com/adr-rules-procedures).

**11.5.4.1.** Если НПА/ИВО требует арбитражного процесса против компании Amway или Одобренного поставщика и претензия НПА/ИВО составляет менее \$10000, компания Amway или Одобренный поставщик, в зависимости от того, кто является применимым ответчиком, должны оплатить все применимые гонорары AAA или JAMS за возбуждение и ведение арбитражного процесса, а также разумный гонорар арбитру за работу в период до двух дней. Если претензия НПА/ИВО превышает \$10000, применимые гонорары AAA или JAMS за возбуждение и ведение арбитражного процесса, а также разумный гонорар арбитру оплачиваются Сторонами поровну.

**11.5.5. Ограничения:** Если это не запрещено законом, требование о проведении арбитражного разбирательства любой Стороной должно быть подано в течение двух лет после возникновения претензии, но в любом случае не позже даты, когда возбуждение судебного разбирательства было бы запрещено законом по соответствующему сроку давности. Двухлетний период или любой иной более короткий установленный законом срок давности будет заморожен в течение процесса Посредничества, описанного в Правиле 11.4, при условии, что Процесс посредничества не приведёт к восстановлению любого срока давности, истекшего до момента, когда Сторона ссылается на Правилom 11.4.

**11.5.6. Один арбитр:** Если все Стороны в арбитражном процессе не договорятся об ином, будет выбран один арбитр, причем кандидаты в Арбитры должны иметь опыт работы не менее пяти лет в качестве судьи штата, федерального судьи, работающего постоянно специалиста по альтернативному разрешению споров, а также обладать значительным опытом коммерческого арбитража.

# ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

---

## **11.5.7. Арбитражные вопросы, решаемые арбитром:**

Арбитр, а не какой бы то ни было федеральный, государственный или местный суд или учреждение, имеет исключительное право разрешать любые споры, касающиеся толкования, применения, правового обеспечения или формирования настоящего Соглашения, включая, помимо прочего, любое утверждение, что настоящее Соглашение полностью или любая его часть недействительны или оспоримы.

**11.5.8. Решение:** Окончательное решение арбитра ограничивается решением относительно прав и обязанностей Сторон в конкретном рассматриваемом споре. Решение арбитра не является обстоятельством, влияющим на любой другой процесс. Арбитр не должен предоставлять заявление с обоснованием причин своего решения, если того не требуют все Стороны.

**11.5.9. Консолидация:** Схожие претензии с участием нескольких Сторон могут быть объединены для принятия решения одним арбитром, если все Стороны согласны. Арбитр будет принимать решение по любым спорным вопросам консолидации.

**11.5.10. Раскрытие сведений:** Невзирая на какие-либо положения о раскрытии сведений в правилах коммерческого арбитража фирм JAMS или AAA, включенные в пункт 11.5.4 выше, в ходе арбитражного процесса не должно происходить никакое раскрытие сведений в соответствии с настоящими Правилами при отсутствии или до появления соответствующего специального разрешения арбитра. Арбитр принимает решение о размере, масштабах и сроках раскрытия сведений с учётом каждого конкретного случая. Кроме того, перед требованием о любом раскрытии сведений, Стороны, участвующие в арбитражном процессе, договариваются о приемлемой степени конфиденциальности, соответствующей Контракту НПА/ИВО. Если они не придут к соглашению, арбитр применяет соответствующие требования о конфиденциальности в отношении Сторон и свидетелей.



**Amway**<sup>™</sup>

---