

ПОЛИТИКА И МЕТОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ



СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ (с. 3)

- 1.1. «Политика и методы деятельности Компании» как часть «Заявления и Соглашения Дистрибьютора»
- 1.2. Цель документа «Политика»
- 1.3. Изменения в документах «Соглашение Дистрибьютора», «Политика и методы деятельности Компании» или «Маркетинговый и компенсационный план»
- 1.4. Отсрочки
- 1.5. Политика и положения в случае исключения их части
- 1.6. Заголовки не составляют основные условия
- 1.7. Отказ от права или освобождение от обязательства

2. КАК СТАТЬ ДИСТРИБЬЮТОРОМ (с. 5)

- 2.1. Требования к начинающему дистрибьютору
- 2.2. Товары и набор для дистрибьютора
- 2.3. Регистрация нового дистрибьютора

- 2.4. Привилегии дистрибьютора
- 2.5. Оплата материальной части и дистрибьюторский взнос

3. ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КОМПАНИИ 4LIFE (с. 7)

- 3.1. Строгое соблюдение условий «Маркетингового и компенсационного плана Компании»
- 3.2. Реклама
- 3.3. Участие в корпоративной маркетинговой деятельности компании 4Life Research
- 3.4. Методы телемаркетинга
- 3.5. Торговые марки и авторское право
- 3.6. Средства массовой информации и запросы
- 3.7. Хозяйствующие субъекты
- 3.8. Изменения в коммерческой деятельности
- 3.9. Введение дополнительных заявителей
- 3.10. Смена Спонсора
- 3.11. Аннулирование Соглашения и повторное заявление о приеме в компанию
- 3.12. Возмещение ущерба за неправомерные заявления и действия
- 3.13. Заявления о действии продукции
- 3.14. Заявления о доходах
- 3.15. Коммерческие торговые точки
- 3.16. Специализированные выставки, экспозиции и другие торговые ярмарки
- 3.17. Конфликты интересов/запрет на вовлечение дистрибьюторов в бизнес конкурирующих компаний
- 3.18. Отчеты о деятельности нижестоящей организации
- 3.19. Перекрестное спонсирование
- 3.20. Ошибки или вопросы
- 3.21. Запрещается закупка избыточных запасов
- 3.22. Право на публичное использование
- 3.23. Одобрение или поддержка правительства
- 3.24. Подоходные налоги
- 3.25. Статус независимого дистрибьютора
- 3.26. Международный маркетинг
- 3.27. Исполнение законов и указов
- 3.28. Соблюдение законов и этических норм

- 3.29. Каждый дистрибьютор может иметь только один бизнес
- 3.30. Действия членов семей и аффилированных лиц
- 3.31. Запрещается переупаковка и переклеивание ярлыков
- 3.32. Требования предоставить дополнительные копии документов
- 3.33. Компрессия маркетинговой организации
- 3.34. Продажа, передача или переуступка бизнеса в компании 4Life
- 3.35. Разделение бизнеса в компании 4Life
- 3.36. Спонсорство
- 3.37. Передача бизнеса по причине смерти дистрибьютора
- 3.38. Передача бизнеса по причине инвалидности дистрибьютора

4. ОБЯЗАННОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ (с. 21)

- 4.1. Изменение адреса и номера телефона
- 4.2. Обязательство продолжать развитие и обучение
- 4.3. Повышенные квалификационные требования

- 4.4. Непрерывная ответственность за проведение продаж
- 4.5. Запрет на умаление достоинств Компании и ее продукции
- 4.6. Предоставление документации заявителям
- 4.7. Отчет о нарушении положений Политики

5. ТРЕБУЕМЫЙ ОБЪЕМ СБЫТА (с. 22)

- 5.1. Реализация продукции
- 5.2. Отсутствие ценовых или территориальных ограничений
- 5.3. Чеки на покупки

6. БОНУСЫ И КОМИССИОННЫЕ (с. 23)

7. ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ (с. 23)

8. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ И ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ (с. 24)

- 8.1. Дисциплинарные санкции
- 8.2. Конфликты и жалобы

- 8.3. Опротестование взысканий
- 8.4. Арбитражный суд
- 8.5. Главенствующий закон, юрисдикция и место проведения суда

9. ЗАКУПКА ПРОДУКТОВ КОМПАНИИ 4LIFE (с. 26)

10. БЕЗДЕЙСТВИЕ И ОТМЕНА/ РАСТОРЖЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ (с. 26)

- 10.1. Эффект отмены и расторжения Соглашения
- 10.2. Расторжение Соглашения вследствие бездействия
- 10.3. Принудительное расторжение Соглашения
- 10.4. Добровольное расторжение Соглашения
- 10.5. Бездействие

ОПРЕДЕЛЕНИЯ (с. 28)

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1. «ПОЛИТИКА И МЕТОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ» КАК ЧАСТЬ «ЗАЯВЛЕНИЯ И СОГЛАШЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРА»

Настоящий документ «Политика и методы деятельности Компании» (в дальнейшем «Политика») в настоящем виде, а также в случае внесения в него изменений по исключительному усмотрению Компании 4Life Research, США, Общества с ограниченной ответственностью (в дальнейшем «Компания 4Life» или «Компания») включен в «Заявление и Соглашение дистрибьютора» (в дальнейшем «Соглашение дистрибьютора» или «Соглашение») и составляет его неотъемлемую часть. Всякий раз, когда в тексте настоящей «Политики» используется термин «Соглашение», он собирательно означает «Соглашение Дистрибьютора Компании 4Life», «Политику», а также «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life». Эти документы включены посредством ссылки в «Соглашение Дистрибьютора Компании 4Life» (все в их текущем виде, а также в соответствии с изменениями, внесенными Компанией 4Life). Каждый дистрибьютор обязан прочитать, осмыслить, соблюдать «Политику» и содействовать ознакомлению с ней, а также

действовать в соответствии с самой последней версией настоящей «Политики». При спонсировании нового дистрибьютора перед подписанием «Соглашения дистрибьютора» дистрибьютор-спонсор обязан предоставить заявителю самую последнюю версию «Политики».

1.2. ЦЕЛЬ ДОКУМЕНТА «ПОЛИТИКА»

Дистрибьюторы Компании 4Life обязаны выполнять все условия, изложенные в «Соглашении», в которое Компания 4Life может, исключительно по своему усмотрению, периодически вносить изменения, а также все федеральные и государственные законы, которые регулируют их коммерческую деятельность в Компании 4Life и их поведение. Поскольку вам могут быть неизвестны многие из этих общепринятых норм практики, необходимо, чтобы вы прочитали и соблюдали положения «Соглашения». Прочитайте внимательно предлагаемую информацию. В настоящей «Политике» вы найдете объяснение того, как строятся взаимоотношения между вами, независимым дистрибьютором, и Компанией.

1.3. ИЗМЕНЕНИЯ В ДОКУМЕНТАХ «СОГЛАШЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРА», «ПОЛИТИКА И МЕТОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ» ИЛИ «МАРКЕТИНГОВЫЙ И КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПЛАН»

Учитывая, что федеральные, государственные и местные законы, а также экономическая ситуация периодически изменяются, Компания 4Life оставляет за собой право вносить изменения в «Соглашение» и расценки на продукты Компании 4Life исключительно и абсолютно по своему усмотрению. Подписав «Соглашение», дистрибьютор соглашается со всеми поправками и изменениями, которые, по мнению Компании 4Life, необходимо сделать. Уведомление о внесении поправок должно быть опубликовано в «Официальных материалах Компании 4Life». Поправки вступают в силу с момента их опубликования в «Официальных материалах Компании 4Life», включая, кроме прочего, появление объявления на сайте 4Life.com, распространение по электронной почте, опубликование в информационном бюллетене Компании 4Life, внесение в текст вкладыша, прилагаемого к продуктам, или использование иного коммерчески целесообразного метода. Продолжение коммерческой деятельности дистрибьютора Компании 4Life или принятие дистрибьютором бонусов и

комиссионных за выполненную работу означает, что дистрибьютор согласен с любыми и всеми предложениями.

1.4. ОТСРОЧКИ

Компания 4Life не несет ответственности за отсрочки и неисполнение своих обязательств, когда исполнение становится практически нецелесообразным с коммерческой точки зрения вследствие обстоятельств, находящихся вне разумного контроля. Такие обстоятельства включают, кроме прочего, забастовки, трудности в работе, восстание, войну, пожар, наводнение, смерть, ограничение источника поставок любой стороной или правительственные указы или декреты.

1.5. ПОЛИТИКА И ПОЛОЖЕНИЯ В СЛУЧАЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИХ ЧАСТИ

Если любое положение «Соглашения» в его настоящем виде или при его изменении становится недействительным или неосуществимым по какой-либо причине, только недействительная(ые) часть(и) такого положения будет(ут) исключена(ы), а остальные условия и положения останутся в полной силе и будут действующими и будут толковаться так, как если бы такое недействующее или неосуществимое положение никогда не составляло части «Соглашения».

1.6. ЗАГОЛОВКИ НЕ СОСТАВЛЯЮТ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ

Заголовки и рубрики в «Соглашении» служат исключительно для целей ссылок и не составляют и не должны толковаться как основные условия «Соглашения».

1.7. ОТКАЗ ОТ ПРАВА ИЛИ ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Компания никогда не отказывается от своего права настаивать на соблюдении «Соглашения» и применимых законов, регулирующих осуществление коммерческой деятельности. Неисполнение Компанией 4Life любого права или полномочия по «Соглашению» или отсутствие контроля строгого соблюдения дистрибьютором любого его обязательства или положения «Соглашения», как и расхождение между обычаем или практикой для любой стороны и условиями «Соглашения», не освобождают Компанию 4Life от обязательства точно соблюдать «Соглашение». Отказ от прав или освобождение Компании 4Life от обязательства может быть осуществлено только в письменной форме уполномоченным сотрудником Компании. Отказ Компании 4Life от претензии при каком-либо конкретном нарушении, совершенном дистрибьютором, не повлечет или не умалит права Компании 4Life в отношении любого последующего



нарушения, как и не повлияет на права или обязательства любого другого дистрибьютора. Любая отсрочка или упущение со стороны Компании 4Life в осуществлении любого права, возникающие в результате нарушения, не будут влиять на или уменьшать права Компании 4Life в отношении этого или любого последующего нарушения. Существование любой претензии или основания для иска со стороны дистрибьютора против Компании 4Life не будет служить оправданием для Компании 4Life в отношении принудительного обеспечения исполнения любого условия или положения «Соглашения».

2. КАК СТАТЬ ДИСТРИБЬЮТОРОМ

2.1. ТРЕБОВАНИЯ К НАЧИНАЮЩЕМУ ДИСТРИБЬЮТОРУ

Чтобы стать дистрибьютором Компании 4Life, каждый заявитель обязан:

- Быть совершеннолетним в соответствии с законодательством страны, в которой он или она проживает;
- Проживать в Соединенных Штатах или других странах, в которых Компания 4Life официально зарегистрирована;
- Иметь действующий номер социального страхования или федеральный идентификационный номер налогоплательщика (ИНН); на рынке Евразии представляется сканированная копия паспорта.
- Направить в Компанию 4Life правильно заполненное и подписанное «Соглашение дистрибьютора» (Компания оставляет за собой право не удовлетворять заявления о просьбе принять нового дистрибьютора);
- Оплатить дистрибьюторский взнос и получить «Набор для дистрибьютора».

Лицо, не достигшее совершеннолетия по законам страны проживания, не может быть дистрибьютором Компании 4Life. Дистрибьюторы не могут привлекать несовершеннолетних в бизнес по программе Компании 4Life.

2.2. ТОВАРЫ И НАБОР ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРА

4Life Дистрибьютор должен выкупать продукты компании для квалификации по рангу, а также купить «Набор для дистрибьютора», который поможет ему ознакомить новых дистрибьюторов с продуктами, услугами Компании 4Life, а также с техникой продаж, вспомогательными средствами для продаж и другими вопросами.

2.3. РЕГИСТРАЦИЯ НОВОГО ДИСТРИБЬЮТОРА

В США и других странах Спонсор или новый дистрибьютор может позвонить в корпоративный офис Компании 4Life в рабочее время, чтобы получить временный Идентификационный Номер Дистрибьютора. (Телефонные номера находятся на передней стороне «Соглашения дистрибьютора».) Звонящий должен предоставить по телефону всю необходимую для «Соглашения дистрибьютора» информацию. В течение тридцати (30) дней от даты зачисления по телефону Компания должна получить в режиме онлайн, по факсу или оригинальную твердую копию «Соглашения дистрибьютора». Если заявление не будет получено, «Соглашение дистрибьютора» нового претендента будет считаться не вступившим в силу. Для целей настоящего «Соглашения» подписи на заявлениях, представляемых с помощью этих элек-

тронных средств связи, считаются подписями на оригинале. Переданные по факсу заявления должны включать внешнюю и внутреннюю сторону «Соглашения дистрибьютора». Объем продаж, который достигнут дистрибьюторами, зачисленными по телефону, не будет учитываться при расчете квалификации или результатов соревнования, если в дальнейшем «Соглашение дистрибьютора» не вступит в силу по причине того, что не будет получено в режиме онлайн, по факсу или в виде твердой копии, как указано выше.

На рынке Евразии регистрация дистрибьютора осуществляется через Региональные Центры обслуживания дистрибьюторов (PЦ). Каждый PЦ переводит в корпоративный офис 4Life информацию обо всех бизнес-операциях, включая заказы и продажи продуктов, Соглашения новых дистрибьюторов и платежи.

2.4. ПРИВИЛЕГИИ ДИСТРИБЬЮТОРА

После того как Компания 4Life приняла «Соглашение дистрибьютора», новый дистрибьютор получает право на льготы и преимущества в рамках «Маркетингового и компенсационного плана Компании 4Life» и «Соглашения дистрибьютора». Эти льготы и преимущества включают право:

- Закупать продукты Компании 4Life и услуги по оптовой цене;

- Продавать в розницу продукты Компании 4Life или перепродавать услуги, описание которых имеется в каталоге, и получать прибыль от этих продаж;
- Участвовать в программе «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life» (получать бонусы и комиссионные за выполненную работу, если имеет на них право);
- Спонсировать других оптовиков или дистрибьюторов для участия в коммерческой деятельности Компании 4Life и таким образом создавать маркетинговую организацию и продвигаться вперед в рамках документа «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life»;
- Получать периодическую литературу и другую корреспонденцию Компании 4Life;
- Участвовать в спонсируемом Компанией тренинге с целью поддержки, мотивирования и признания заслуг, осуществляя оплату соответствующих взносов, если это применимо; и
- Участвовать в промоушенах и соревнованиях, а также программах, которые Компания 4Life спонсирует для своих дистрибьюторов.

2.5. ОПЛАТА МАТЕРИАЛЬНОЙ ЧАСТИ И ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ ВЗНОС

Период действия «Соглашения дистрибьютора» составляет один (1) год с даты его принятия Компанией 4Life. Дистрибьюторы обязаны возобновлять свое «Соглашение дистрибьютора» ежегодно, оплачивая материальную часть и погашая абонентскую плату, установленную Компанией, в день окончания срока действия своего «Соглашения дистрибьютора» или до него. Если материальная часть не оплачена и абонентский взнос не погашен в течение тридцати (30) дней после истечения срока действия текущего «Соглашения дистрибьютора», «Соглашение дистрибьютора» может быть аннулировано; однако в случае отсутствия препятствующих обстоятельств все соглашения возобновляются по «Программе автоматического зачисления оплаты материальной части и дистрибьюторских взносов» («AMSPF»). В соответствии с данной программой сумма оплаты за материальную часть и дистрибьюторские взносы будет вычитаться из бонусного чека дистрибьютора в месяц, предшествующий окончанию срока действия «Соглашения». Если сумма чека на бонус не может покрыть оплату материальной части и дистрибьюторский взнос, дебетовое saldo останется на счету дистрибьютора до тех пор, пока не поступят денежные суммы на его покрытие.



3.1. СТРОГОЕ СОБЛЮДЕНИЕ УСЛОВИЙ «МАРКЕТИНГОВОГО И КОМПЕНСАЦИОННОГО ПЛАНА КОМПАНИИ»

Дистрибьюторы обязаны строго соблюдать условия «Маркетингового и компенсационного плана Компании 4Life», изложенные в «Официальных материалах Компании 4Life». Дистрибьюторы не должны предлагать перспективы бизнеса Компании 4Life посредством или в комбинации с любой иной системой, программой или методом маркетинга, кроме тех, которые конкретно указаны в «Официальных материалах Компании 4Life». Дистрибьюторы не должны предъявлять требования или поощрять существующих или будущих покупателей или дистрибьюторов к участию в Компании 4Life каким-либо иным способом, который отличается от программы, изложенной в «Официальных материалах Компании 4Life». Дистрибьюторы не должны требовать от существующих и будущих покупателей и дистрибьюторов или одобрять заключение ими какого-либо соглашения или контракта, кроме официальных соглашений и контрактов Компании 4Life, с целью стать дистрибьютором.

Дистрибьюторы не должны также требовать или

настаивать на том, чтобы другие, будь то действующие ныне или будущие покупатели или дистрибьюторы, делали закупки или платили денежные средства любому лицу или организации, чтобы участвовать в «Маркетинговом и компенсационном плане Компании 4Life», кроме тех закупок и платежей, которые специально рекомендуются или требуются в соответствии с «Официальными материалами Компании 4Life».

3.2. РЕКЛАМА

Все дистрибьюторы обязаны охранять и поддерживать добрую репутацию Компании 4Life и ее продукции. Маркетинг и промоушен Компании 4Life, перспективы бизнеса 4Life, «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life», а также продукты и услуги Компании должны служить на благо общества, а поведение или деятельность не должны носить оскорбительный, обманный, вводящий в заблуждение, неэтический или аморальный характер. Компания 4Life, в частности, запрещает использование телефонного автонабора, рассылки по факсу, электронной почте (спам) и применение незаконного телемаркетинга.

В целях продвижения продуктов и перспективы бизнеса Компании 4Life дистрибьюторы должны использовать вспомогательные средства для продаж и материалы, производимые Компанией 4Life. Если дистрибьюторы разрабатывают свои собственные вспомогательные средства для продаж

и рекламные материалы (которые включают рекламу по Интернету), невзирая на благие намерения, дистрибьюторы могут непреднамеренно нарушать ряд законодательных актов или норм, влияющих на бизнес Компании 4Life. Эти нарушения, даже если их число незначительно, могут создавать угрозу для деятельности всех дистрибьюторов Компании 4Life. По этой причине дистрибьюторы обязаны предоставлять Компании 4Life все написанные вспомогательные средства для продаж, рекламные материалы, объявления, содержание вебсайтов и иной литературы для того, чтобы перед их применением получить одобрение Компании. До тех пор, пока дистрибьютор не получит специальное письменное разрешение на использование материала, его просьба считается неудовлетворенной.

3.3. УЧАСТИЕ В КОРПОРАТИВНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ 4LIFE

Компания 4Life одобряет участие дистрибьютора в маркетинговой деятельности, и дистрибьюторы могут представлять Компании свои идеи по маркетингу. А также дистрибьюторы приглашаются принимать участие во всех спонсируемых Компанией телефонных интерактивных звонках, чтобы поделиться своими идеями с руководством и другими дистрибьюторами Компании. Все сделанные

Компании предложения, включая полученные в ходе устного участия в спонсируемых Компанией телефонных звонках, становятся собственностью 4Life.

Все спонсируемые Компанией телефонные звонки являются защищёнными авторским правом материалами Компании и предназначены для использования каждым дистрибьютором. Запрещена любая ретрансляция, воспроизведение или распространение этого защищённого авторским правом материала без специального письменного согласия Компании 4Life.

3.4. МЕТОДЫ ТЕЛЕМАРКЕТИНГА

Запрещается применение любого автоматического телефонного оборудования для навязывания услуг или незаконного телемаркетинга в связи с маркетингом или рекламой Компании 4Life, ее продукцией или перспективой бизнеса.

3.5. ТОРГОВЫЕ МАРКИ И АВТОРСКОЕ ПРАВО

Наименование Компании 4Life и другие названия, которые может выбрать себе Компания, являются фирменными торговыми названиями, торговыми марками и товарными знаками Компании 4Life. Как таковые, эти торговые марки представляют большую ценность для Компании и предлагаются дистрибьюторам специально санкционированным

образом исключительно для их использования. Запрещается использование названия Компании 4Life или ее названия в любом виде, включая использование в рамках доменных имен в Интернете на любой артикул, который не произведен Компанией, кроме следующих случаев:

Имя дистрибьютора

Независимый дистрибьютор Компании 4Life Research™.

Если дистрибьютор использует название Компании 4Life и/или любого продукта Компании в своей рекламе, дистрибьютор обязан указать, что это собственность Общества с ограниченной ответственностью Компании 4Life Research США. Все дистрибьюторы могут указывать рядом со своим именем, что они являются Независимыми дистрибьюторами Компании 4Life Research на белых или желтых страницах телефонного справочника. Дистрибьютор не должен размещать в телефонном справочнике объявления с использованием имени или логотипа Компании 4Life. Дистрибьюторы не должны отвечать по телефону словами «Компания 4Life», «4Life Research» или иным образом, который приведет к тому, что звонящий решит, что позвонил в корпоративный офис Компании 4Life. Дистрибьюторы не должны производить для продажи или для иной цели записанные на

пленку мероприятия Компании и выступления без письменного разрешения Компании 4Life, а также дистрибьюторы не должны воспроизводить для продажи или для личного пользования любые, сделанные Компанией, аудио- или видеозаписи презентаций.

В соответствии со строгим исполнением дистрибьютором вышеописанных инструкций по использованию торговых знаков Компании, 4Life предоставляет каждому дистрибьютору неэксклюзивную лицензию на использование вышеуказанных знаков. Вышеназванная лицензия может быть отозвана в любое время по усмотрению Компании 4Life.

3.6. СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ЗАПРОСЫ

Дистрибьюторы не имеют права отвечать на запросы средств массовой информации относительно Компании 4Life, ее продукции или услуг или относительно их независимого бизнеса в Компании 4Life. Все запросы любых средств массовой информации следует немедленно направлять в корпоративные офисы Компании.

3.7. ХОЗЯЙСТВУЮЩИЕ СУБЪЕКТЫ

Акционерное общество, товарищество, учреждение, распоряжающееся имуществом в пользу другого лица (собираательно именуемые в этом разделе «Хозяйствующие субъекты») могут подать заявление, чтобы стать Дистрибьютором Компании 4Life, направив Компании «Информационную форму хозяйствующего субъекта Компании 4Life» наряду со свидетельством о регистрации компании, уставом организации, соглашением об учреждении товарищества или документами об организации акционерного общества (эти документы собираательно именуются «Организационно-правовые документы»). Организационно-правовой статус коммерческой деятельности в Компании 4Life можно менять при одном и том же спонсоре от частной собственности до товарищества, акционерной компании или учреждения, распоряжающегося имуществом в пользу другого лица, или от одной самостоятельной правовой единицы до другой. Для этого дистрибьютор(ы) обязан(ы) предоставить Компании 4Life «Организационно-правовые документы». «Заявление дистрибьютора» должно быть подписано всеми акционерами, партнерами товарищества или доверительными собственниками. Члены организации - хозяйствующего субъекта совместно и раздельно несут ответственность перед Компанией 4Life за долги или другие обязательства.

3.8. ИЗМЕНЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ 4LIFE

Дистрибьюторы должны немедленно уведомлять Компанию 4Life обо всех изменениях, вносимых в «Соглашение дистрибьютора». Дистрибьюторы могут корректировать текущее «Соглашение дистрибьютора» (например, изменить номер социального страхования на идентификационный номер налогоплательщика или изменить организационно-правовую форму от частной собственности до хозяйствующего субъекта с дистрибьютором-собственником), направив письменное ходатайство, должным образом составленное «Соглашение дистрибьютора» и надлежащую вспомогательную документацию.

3.9. ВВЕДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАЯВИТЕЛЕЙ

Для введения еще одного заявителя (фирма в индивидуальной собственности или хозяйствующий субъект) в ныне осуществляемую коммерческую деятельность в Компании 4Life, Компания требует представить письменную заявку, а также должным образом заполненное «Соглашение дистрибьютора», содержащее номера социального страхования или ИНН и подписями заявителя и созаявителя. В

целях соблюдения положений раздела «Продажа, передача или переуступка бизнеса в Компании 4Life» (касающегося передачи и переуступки бизнеса в Компании 4Life), основной заявитель должен остаться стороной первоначального «Соглашения дистрибьютора». Если основной заявитель хочет расторгнуть свои отношения с Компанией, он или она должны перевести или передать свой бизнес в соответствии с разделом «Продажа, передача или переуступка бизнеса в Компании 4Life» настоящей «Политики». Если это условие не выполняется, коммерческая деятельность прекращается при выходе из бизнеса каждого изменения, которое следует получение бонусов и комиссионных будут отсылаться по адресу регистрации основного дистрибьютора. Обратите внимание на то, что внесение изменений, допускаемое в рамках настоящего параграфа, не включает смену спонсора. Смена спонсора описана в разделе «Смена спонсора» настоящей «Политики». За внесение каждого изменения, которое следует изложить в письменной заявке и подписанном «Соглашении дистрибьютора», необходимо уплатить 25 долларов США. По своему усмотрению, до внесения изменений в коммерческую деятельность дистрибьютора Компания 4Life может потребовать, чтобы документы были заверены нотариусом. Обратите внимание на то, что Компании 4Life потребуются тридцать (30) дней для обработки заявки с момента ее получения.

3.10. СМЕНА СПОНСОРА

Перевод бизнеса в Компании 4Life от одного спонсора к другому разрешается в редких случаях. Заявки на смену Спонсора следует представлять в корпоративные офисы Компании 4Life в письменном виде с указанием причины перевода. Перевод будет рассматриваться исключительно в следующих трех (3) случаях:

- В течение десяти (10) дней с даты зачисления дистрибьютор, который намерен осуществить перевод, представляет должным образом заполненную форму «Заявления о смене Спонсора и Инроллера», подписанное дистрибьютором, намеревающимся осуществить перевод, первоначальным Спонсором и Инроллером.
- В случаях обманного завлечения или неэтичного спонсорства дистрибьютор может потребовать, чтобы его или ее перевели в другую организацию целиком со всей маркетинговой организацией. Все просьбы о переводе с указанием на обманное зачисление будут рассматриваться в каждом случае отдельно, и должны быть представлены в Компанию в письменном виде в течение шестидесяти (60) дней с даты зачисления в Компанию. Заявка должна включать подробное описание того, почему дистрибьютор считает, что его или ее завлекли в Компанию обманным путем.

- Дистрибьютор, намеренный осуществить перевод, представляет должным образом заполненное и полностью оформленное «Заявление о смене Спонсора», которое включает одобрение всех сторон, на чей доход немедленно повлияет такой перевод. Фотокопии или факсимильные подписи не принимаются. Все подписи дистрибьюторов должны быть заверены нотариусом. Дистрибьютор, намеренный осуществить перевод, обязан внести 50 долларов на административные расходы и обработку данных. Дистрибьюторы, намеренные осуществить перевод, должны знать, что на обработку и проверку заявок на изменение Компании потребуется тридцать (30) дней с момента получения формы смены Спонсора. Организация дистрибьютора, намеренного осуществить перевод, останется в исходной генеалогической позиции и не перейдет с дистрибьютором, осуществляющим перевод. Однако Компания 4Life сохраняет за собой право изменять генеалогию организаций по своему усмотрению в целях рационального ведения бизнеса.

3.11. АННУЛИРОВАНИЕ СОГЛАШЕНИЯ И ПОВТОРНОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ О ПРИЕМЕ В КОМПАНИЮ

Дистрибьютор может на законных основаниях менять организацию путем добровольного аннулирования своего бизнеса в Компании 4Life и оставаясь неактивным (то есть, не производить закупок продуктов Компании 4Life для перепродажи, не продавать продукты Компании 4Life, не осуществлять спонсорства, не участвовать ни в какой деятельности Компании 4Life, не участвовать в дистрибьюторской деятельности или иной коммерческой деятельности Компании 4Life) в течение шести (6) полных календарных месяцев. После шестимесячного периода неактивности бывший дистрибьютор может повторно обратиться с заявлением о приеме в бизнес под началом нового Спонсора.

3.12. ВОЗМЕЩЕНИЕ УЩЕРБА ЗА НЕПРАВОМЕРНЫЕ ЗАЯВЛЕНИЯ И ДЕЙСТВИЯ

Дистрибьютор несет полную ответственность за все свои устные и/или письменные заявления, сделанные в отношении продукции, услуг и «Маркетингового и компенсационного плана Компании 4Life», которые не содержатся в явной форме в «Официальных материалах Компании 4Life». Дистрибьюторы согласны компенсировать убытки Компании 4Life и избавить ее от ответственности выполнения любых и всех денежных обязательств, включая судебные решения, гражданско-правовые взыскания, денежные возмещения, гонорары юристов, оплату судебных издержек или утрату бизнеса, которые могут налагаться на Компанию 4Life в результате неправомерных заявлений или действий дистрибьютора. Это положение остается в силе после аннулирования «Соглашения дистрибьютора».

3.13. ЗАЯВЛЕНИЯ О ДЕЙСТВИИ ПРОДУКЦИИ

Нельзя делать заявления о действии продукции, предлагаемой Компанией 4Life, исключая те, что указаны в «Официальных материалах Компании 4Life». В частности, дистрибьютор не может

заявлять, что продукция Компании 4Life используется для исцеления, лечения, диагностики, смягчения последствий или предупреждения каких-либо болезней. Такие заявления могут быть расценены как заявления о медицинских или лекарственных препаратах.

3.14. ЗАЯВЛЕНИЯ О ДОХОДАХ

Стремясь привлечь к бизнесу перспективных кандидатов, некоторые дистрибьюторы иногда пытаются описать чужие доходы и заработки, чтобы показать мощные внутренние возможности сетевого маркетинга. Такая практика ведения бизнеса непродуктивна, потому что новые дистрибьюторы могут быстро разочароваться, если их результаты не так велики и скоры, как результаты, достигнутые другими. В Компании 4Life мы твердо уверены, что потенциальные возможности для роста доходов достаточно велики и привлекательны, поэтому нет необходимости сообщать о доходах других лиц.

Дистрибьюторы могут считать, что полезно показывать копии чеков или сообщать о своих или чужих заработках, однако такие подходы имеют юридические последствия, которые могут отрицательно повлиять на Компанию 4Life, а также на дистрибьютора, позволившего себе подобное заявление, исключая случаи, когда одновременно с описанием доходов и заработков предлагается надлежащая и юридически необходимая информация. Учитывая, что дистрибьюторы могут не

знать о необходимости соблюдения юридических требований в отношении раскрытия доходов, при описании перспектив бизнеса Компании 4Life или «Маркетингового и компенсационного плана Компании 4Life» дистрибьютор не должен строить проекты в отношении доходов или раскрывать свои доходы в Компании 4Life (включая демонстрацию чеков, копий чеков или выписок с банковского счета).

3.15. КОММЕРЧЕСКИЕ ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ

Компания 4Life рекомендует придерживаться системы розничной торговли и продажи своей продукции и услуг при личном контакте покупателя и продавца. Однако Компания признает, что некоторые дистрибьюторы могут прийти к выводу, что выгодно продавать товары через небольшие розничные торговые точки. Поэтому дистрибьюторы могут продавать продукцию Компании 4Life в небольших торговых точках, находящихся в индивидуальной собственности. Нельзя продавать продукцию Компании 4Life в универмагах, фирменных магазинах или в розничных торговых точках, работающих по франшизе, в торговых предприятиях, работающих с товарами массового потребления, или в любых местах розничных продаж с площадью две тысячи (2000) квадратных футов или более. Дистрибьюторы обязаны получить письменную санкцию от Компании 4Life, прежде чем приступят к розничной продаже

каких-либо продуктов Компании, и Компания 4Life сохраняет за собой право ограничивать продажу своей продукции в том месте розничной торговли, которое, с ее точки зрения, является неприемлемым.

3.16. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ, ЭКСПОЗИЦИИ И ДРУГИЕ ТОРГОВЫЕ ЯРМАРКИ

Дистрибьюторы могут выставлять и/или продавать продукцию Компании 4Life на торговых ярмарках и профессиональных выставках. Дистрибьюторы не должны выставлять и/или продавать продукцию Компании 4Life на толкучих рынках, распродажах домашних пожитков на дому, блошиных рынках, колхозных/фермерских рынках или на сайтах Интернет-аукционов, не получив предварительно письменного согласия Компании.

3.17. КОНФЛИКТЫ ИНТЕРЕСОВ/ ЗАПРЕТ НА ВОВЛЕЧЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРОВ В БИЗНЕС КОНКУРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ

Дистрибьюторы Компании 4Life могут участвовать в других коммерческих предприятиях многоуровневого или сетевого маркетинга или в других маркетинговых проектах. Однако в период действия

настоящего «Соглашения» дистрибьютор не имеет права рекрутировать других дистрибьюторов Компании 4Life или покупателей для участия в другом многоуровневом или сетевом маркетинге. В период действия настоящего «Соглашения» и в течение шести (6) месяцев после его прекращения дистрибьютор или прежний дистрибьютор не имеет права рекрутировать какого-либо дистрибьютора Компании 4Life или покупателя для участия в другом многоуровневом маркетинге. Поскольку сетевой маркетинг часто осуществляется по телефону и через Интернет командами людей, охватывая США и весь мир, узкое географическое ограничение на политику запрета вовлечения дистрибьюторов и покупателей могло бы сделать ее неэффективной. Поэтому эта политика применима ко всем странам, где официально зарегистрирована Компания 4Life. Термин «привлекать в бизнес» означает попытку или факт привлечения в бизнес, побуждение или усилие повлиять каким-либо образом, прямо или через третье лицо, на дистрибьютора Компании 4Life или покупателя, чтобы привлечь его к участию в другом многоуровневом маркетинге, сетевом маркетинге или к участию в системе прямых продаж. Если дистрибьютор или прежний дистрибьютор прямо или косвенно реагирует на влияние дистрибьютора Компании 4Life, это также составляет процесс привлечения в бизнес.

Дистрибьюторы не должны выставлять продукцию или услуги Компании 4Life совместно с другими продуктами или услугами, которые производятся другими компаниями. Если розничная торговля производится на розничной торговой точке, продукцию или услуги Компании 4Life следует выставлять отдельно от продукции или услуг других компаний. Дистрибьюторы не должны предлагать перспективы бизнеса, продукцию или услуги Компании 4Life перспективным или нынешним покупателям или дистрибьюторам в сочетании с программой, продукцией или услугами других компаний. Дистрибьюторы не должны предлагать перспективы бизнеса, продавать продукцию или услуги других компаний на встречах, семинарах или конвенциях, касающихся Компании 4Life.

3.18. ОТЧЕТЫ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НИЖЕСТОЯЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Все отчеты о деятельности нижестоящей организации и содержащаяся в них информация являются конфиденциальными и составляют коммерческую тайну Компании 4Life. Отчеты о деятельности нижестоящей организации представляются дистрибьюторам как сугубо секретная информация и служат единственной цели - помочь

3. ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КОМПАНИИ 4LIFE

дистрибьюторам в работе с их маркетинговыми организациями в развитии бизнеса в рамках Компании 4Life. Дистрибьюторы должны использовать свои отчеты о деятельности нижестоящей организации в целях управления, мотивации и обучения дистрибьюторов нижестоящей организации. Дистрибьютор и Компания 4Life соглашаются с тем, что если бы не это соглашение о конфиденциальности и сохранении тайны, Компания 4Life не представляла бы дистрибьютору отчеты о деятельности нижестоящей организации. В соответствии с этим дистрибьюторы не должны от своего имени или от имени другого лица, товарищества, ассоциации, корпорации или другого юридического лица:

- Прямо или косвенно раскрывать третьей стороне какую-либо информацию, содержащуюся в отчете о деятельности нижестоящей организации;
- Использовать информацию для конкуренции с Компанией 4Life или для иной цели, кроме расширения своей коммерческой активности в рамках Компании 4Life; привлекать или пытаться привлечь в бизнес или каким-либо иным способом пытаться повлиять на то, чтобы упомянутый в каком-либо отчете дистрибьютор или покупатель Компании 4Life изменил свои коммерческие взаимоотношения с Компанией 4Life;

- Использовать или раскрывать лицу, товариществу, ассоциации, корпорации или другому юридическому лицу любую информацию, которая содержится в отчете о деятельности нижестоящей организации;
- По требованию компании любой действующий или бывший дистрибьютор обязан вернуть Компании оригинал и все копии отчетов о деятельности нижестоящей ступени. Положения данного правила будут действовать после прекращения или отмены действия каждого отдельного «Соглашения дистрибьютора», подписанного с Компанией 4Life.

3.19. ПЕРЕКРЕСТНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ

Фактическое или предлагаемое перекрестно-групповое спонсирование строго запрещено. «Перекрестно-групповое спонсирование» определяется как непосредственное или иное привлечение в бизнес физического или юридического лица, которое уже имеет действующий номер покупателя или физического лица или «Соглашение дистрибьютора» в файле Компании 4Life или которое имело такое соглашение в течение предыдущих шести (6) календарных месяцев в другой спонсирующей линии. Запрещается применять имя супруга или родственника, торговые названия, фиктивные названия компаний (DBAs), присвоенные

имена, названия корпораций, товариществ, концернов, федеральный ИНН или фиктивные идентификационные номера с целью обойти это правило. Это правило не запрещает передачу бизнеса Компании в соответствии с разделом «Продажа, передача или переступка бизнеса Компании 4Life» настоящей «Политики».

3.20. ОШИБКИ ИЛИ ВОПРОСЫ

Если у дистрибьютора имеются вопросы или он считает, что совершены ошибки в отношении комиссионных, бонусов, отчетов о деятельности нижестоящей организации или взысканий, дистрибьютор должен уведомить Компанию в течение шестидесяти (60) дней со дня предполагаемой ошибки или инцидента, о котором идет речь. Компания 4Life не несет ответственности за ошибки, упущения или проблемы, о которых не поступило никаких сообщений в течение шестидесяти (60) дней.

3.21. ЗАПРЕЩАЕТСЯ ЗАКУПКА ИЗБЫТОЧНЫХ ЗАПАСОВ

От дистрибьюторов не требуется поддержание товарно-материальных запасов продукции или вспомогательных торговых средств. Дистрибьюторы, которые это делают, несколько облегчают для себя проведение розничной торговли и создание маркетинговой организации, так как сокращается время на доставку заказов клиентов или удовле-

творение нужд нового дистрибьютора. Каждый дистрибьютор обязан сам решить, как ему поступать. Дистрибьюторы не должны быть перегружены запасами продуктов в количествах, которые они не могут реализовать.

Компания 4Life запрещает закупать продукты в неразумных объемах в целях получения комиссионных, бонусов или продвижения в рамках «Маркетингового и компенсационного плана Компании 4Life». Дистрибьюторы не должны закупать больше товаров, чем они могут перепродать или использовать в течение одного месяца, а также они не должны содействовать в этом другим лицам.

3.22. ПРАВО НА ПУБЛИЧНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Дистрибьюторы предоставляют Компании 4Life полномочия использовать их имена, фотографию, биографию и/или образ в рекламе и/или других маркетинговых материалах Компании и отказываются от требования оплаты за такое использование.

3.23. ОДОБРЕНИЕ ИЛИ ПОДДЕРЖКА ПРАВИТЕЛЬСТВА

Ни федеральные власти, ни органы штата или должностные лица не обязаны одобрять или поддерживать программы и компании, занимающиеся прямыми продажами или сетевым

маркетингом. Поэтому Дистрибьюторы не должны сообщать или подразумевать, что Компания 4Life или ее «Маркетинговый и Компенсационный план» получили «одобрение», «были поддержаны» или иным образом санкционированы каким-либо правительственным органом.

3.24. ПОДОХОДНЫЕ НАЛОГИ

Каждый дистрибьютор несет ответственность за уплату местного, взимаемого властями штата, и федерального налога на доход, полученный независимым дистрибьютором.

3.25. СТАТУС НЕЗАВИСИМОГО ДИСТРИБЬЮТОРА

Дистрибьюторы являются независимыми бизнесменами, а не закупщиками франшизы или коммерческого дела. Соглашение между Компанией 4Life и ее дистрибьюторами не приводит к созданию отношений как между нанимателем и служащим, образованию агентства, товарищества или совместного предприятия между Компанией и дистрибьютором. Дистрибьютора нельзя рассматривать как служащего по найму ни в качестве услуги самому дистрибьютору, ни с целью уплаты федеральных налогов или налогов штата. Все дистрибьюторы несут ответственность за уплату местного, взимаемого властями штата, и федерального налога, взимаемого со всех вознаграждений, полученных

за работу в качестве дистрибьютора Компании. Дистрибьютор не имеет права (явно выраженного или подразумеваемого) связывать Компанию каким-либо обязательством. Каждый дистрибьютор должен поставить свои собственные цели, установить для себя часы и методы торговли, но в соответствии с условиями «Соглашения дистрибьютора», настоящей «Политики» и применимыми законами.

3.26. МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ

По крайне важным юридическим и налоговым причинам Компания 4Life вынуждена ограничивать перепродажу продукции и услуг Компании, а также предоставление возможности предпринимательской деятельности будущим покупателям и дистрибьюторам, находящимся на территории в пределах США и территориях, которыми владеют США, а также в других уполномоченных странах, где 4Life официально ведет бизнес. Более того, разрешая ряду дистрибьюторов осуществлять бизнес на рынках, еще не открытых Компанией 4Life, Компания нарушает концепцию предоставления каждому дистрибьютору равных возможностей для расширения своего бизнеса на международной арене. Таким образом, дистрибьюторы имеют право продавать продукцию и услуги, а также привлекать в бизнес покупателей или дистрибьюторов только

3. ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КОМПАНИИ 4LIFE

в тех странах, где Компания 4Life имеет право осуществлять коммерческую деятельность в соответствии с «Официальными материалами Компании». Ни один дистрибьютор не может продавать, раздавать, передавать, импортировать, экспортировать или распространять продукцию или вспомогательные средства для торговли ни в одной стране, где Компания не имеет на то юридического основания. Кроме того, ни один дистрибьютор не может ни в одной стране, где Компания не имеет на то юридического основания: (А) осуществлять торговлю, проводить собрания по привлечению в бизнес или обучению; (В) привлекать в бизнес или пытаться привлечь потенциальных клиентов или дистрибьюторов; или (С) осуществлять иную деятельность с целью продажи продуктов Компании 4Life, учреждения маркетинговой организации или продвижения перспектив бизнеса Компании 4Life.

3.27. ИСПОЛНЕНИЕ ЗАКОНОВ И УКАЗОВ

Во многих городах и странах установлены законы, регулирующие на местах определенные виды коммерческой деятельности, осуществляемые из дома. В большинстве случаев эти указы не применимы к дистрибьюторам вследствие характера их бизнеса. Однако дистрибьюторы обязаны действо-

вать в согласии с теми законами, которые к ним применимы. Если представитель власти или служащий государственного учреждения скажет дистрибьютору, что указ применим к нему или к ней, то дистрибьютор обязан быть вежливым и оказывать сотрудничество, и немедленно выслать копию постановления в Юридический отдел Компании 4Life. Во многих случаях существуют исключения из положений, которые применимы к дистрибьюторам Компании 4Life.

3.28. СОБЛЮДЕНИЕ ЗАКОНОВ И ЭТИЧЕСКИХ НОРМ

При проведении своего бизнеса дистрибьюторы обязаны соблюдать все местные, федеральные законы и указы, а также законы и указы штатов. В связи с осуществлением коммерческой деятельности в рамках Компании 4Life нарушение дистрибьютором любого закона или этических норм поведения, которые, с точки зрения Компании 4Life, могут нанести вред ее репутации или доброму имени, являются основаниями для принятия дисциплинарных мер.

3.29. КАЖДЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР МОЖЕТ ИМЕТЬ ТОЛЬКО ОДИН БИЗНЕС

Дистрибьютор может действовать или иметь долю участия, юридическую или регулируемую правом справедливости, в качестве единственного владельца собственности, партнера, акционера, доверительного собственника или бенефициара только в одном бизнесе Компании 4Life. Ни одно лицо не имеет права иметь, оперировать или получать вознаграждение от более чем одного бизнеса в Компании 4Life. Лица одной семейной ячейки могут начать свой собственный отдельный бизнес с Компанией 4Life или войти в долю или иметь свою долю в отдельном бизнесе с Компанией 4Life, только если каждый последующий член семьи будет подписан на первой линии по отношению к первому зарегистрированному члену семьи. Термин «семейная ячейка» включает супругов и находящихся на их иждивении детей, проживающих или осуществляющих коммерческую деятельность по одному и тому же адресу.

3.30. ДЕЙСТВИЯ ЧЛЕНОВ СЕМЕЙ ИЛИ АФФИЛИРОВАННЫХ ЛИЦ

Если кто-либо из домочадцев дистрибьютора займется деятельностью, которая, проводись она дистрибьютором, чье имя указано в «Соглашении», нарушала бы какое-либо положение «Соглашения», такая деятельность будет рассматриваться как нарушение, совершаемое самим дистрибьютором, и Компания 4Life может принять дисциплинарные меры в соответствии с настоящей «Политикой» в отношении названного дистрибьютора. А также, если лицо, каким-либо образом связанное с акционерным обществом, товариществом, учреждением, распоряжающимся имуществом в пользу другого лица, или иным юридическим лицом (совместно называемое «аффилированное лицо») нарушит «Соглашение», такие действия будут рассматриваться как нарушение, совершенное юридическим лицом, и Компания 4Life может принять дисциплинарные меры в отношении такого юридического лица.

3.31. ЗАПРЕЩАЕТСЯ ПЕРЕУПАКОВКА И ПЕРЕКЛЕИВАНИЕ ЯРЛЫКОВ

Дистрибьюторы не имеют права переупаковывать, менять ярлыки, перезаполнять или менять ярлыки на продукции, вносить изменения в информационные тексты, материалы или программы Компании 4Life. Продукты Компании 4Life должны продаваться только в своих оригинальных емкостях. Подобная смена ярлыков или переупаковка может нарушать федеральные законы и законы штата, что может приводить к суровым уголовным наказаниям. Следует также не забывать о том, что гражданско-правовая ответственность может возникать в случаях, когда в результате переупаковки или смены ярлыка на продуктах будет нанесена травма или причинен ущерб собственности лиц, использующих эти продукты.

3.32. ТРЕБОВАНИЯ ПРЕДОСТАВИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КОПИИ ДОКУМЕНТОВ

Любое требование от дистрибьютора предоставить ему дополнительные копии или заменить копии счетов, заявок или иных документов выполняется при уплате 1.00 доллара США за страницу копии. Эта сумма покрывает расходы на почтовое отправление и время, необходимое для поиска файлов и копирование документов.

3.33. КОМПРЕССИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

При прекращении дистрибьютором действия соглашения все лица первого уровня этого дистрибьютора перемещаются на освободившуюся позицию. Это не влияет на статус Инроллера.

3.34. ПРОДАЖА, ПЕРЕДАЧА ИЛИ ПЕРЕУСТУПКА БИЗНЕСА В КОМПАНИИ 4LIFE

Несмотря на то, что бизнес в Компании 4Life является частным, автономным бизнесом, продажа, передача или переуступка бизнеса в Компании 4Life осуществляется в рамках определенных ограничений. Если иные условия не согласованы в письменной форме, то при намерении дистрибьютора продать свой бизнес в Компании 4Life, должны быть выполнены следующие условия:

- Дистрибьютор обязан предложить Компании право преимущественного приобретения бизнеса на таких же самых условиях, как для третьей стороны. Если Компания приобретает бизнес, она может решать, сохранить ли бизнес в существующем виде или осуществить компрессию организации;

- Защита существующей линии спонсорства должна осуществляться постоянно, чтобы в бизнес в Компании 4Life продолжал бы развиваться в этой линии спонсорства;
- Покупатель или правопреемник должен стать квалифицированным дистрибьютором Компании 4Life. Если покупатель является активным дистрибьютором Компании 4Life, он или она обязаны сначала прекратить свой бизнес в Компании 4Life и оставаться неактивным в течение шести (6) полных календарных месяцев, чтобы претендовать на покупку, передачу, переуступку или поручение бизнеса в Компании 4Life;
- Прежде чем Компания 4Life окончательно оформит и утвердит продажу, передачу или переуступку, должны быть погашены любые долги и выполнены все обязательства дистрибьютора-продавца перед Компанией;
- Чтобы иметь право продать, передать или переуступить свой бизнес в Компании 4Life, дистрибьютор-продавец должен быть на хорошем счету и не нарушать условия «Соглашения»;
- Прежде чем выставить свой бизнес в Компании 4Life на продажу, дистрибьютор-продавец обязан уведомить корпоративный офис Компании 4Life о своем намерении продать свой бизнес в Компании 4Life.

3.35. РАЗДЕЛЕНИЕ БИЗНЕСА В КОМПАНИИ 4LIFE

Дистрибьюторы иногда ведут свой бизнес в Компании 4Life на условиях партнерства супругов, официального партнерства, акционерного общества или учреждения, распоряжающегося имуществом в пользу другого лица. На тот случай, когда брак заканчивается разводом или когда акционерное общество, товарищество или учреждение, распоряжающееся имуществом в пользу другого лица, (последние три организации собирательно называются в тексте «юридические лица») прекращает свою деятельность, должны быть предприняты меры для того, чтобы любое отделение или разделение бизнеса не повлияло отрицательно на интересы и доход других бизнесов, находящихся в организации на выше- и нижестоящих позициях. Если стороны, производящие разделение бизнеса, не могут наилучшим образом обеспечить соблюдение интересов других дистрибьюторов и Компании, 4Life будет вынуждена прекратить действие «Соглашение дистрибьютора» и осуществить компрессию всей маркетинговой организации в соответствии с разделом «Компрессия маркетинговой организации» настоящей «Политики». Во время процесса рассмотрения развода или прекращения действия юридического лица сто-

роны обязаны придерживаться одного из следующих образов действия:

- Одна из сторон может, при письменном согласии другой стороны или других сторон, осуществлять бизнес в Компании 4Life в соответствии с письменным поручением, в котором выбывающий супруг, акционеры, партнеры или доверительные собственники уполномочивают Компанию 4Life действовать напрямую и единолично с другим супругом или остающимся акционером, партнером или доверительным собственником; или
- Стороны могут продолжить вести бизнес в Компании 4Life совместно, а все вознаграждения от Компании 4Life будут выплачиваться на совместные счета дистрибьюторов или на имя разделяемого юридического лица с последующим разделением в соответствии с тем, как между собой решат стороны.

Если стороны не прибегнут ни к одному из вышеуказанных способов действия, Компания 4Life продолжит платить комиссионные тому же лицу или лицам, кому они выплачивались до начала процедуры развода или ликвидации организации. Ни при каких обстоятельствах маркетинговая организация разводящихся супругов или ликвидируемого юридического лица не подлежит разделу.

А также ни при каких обстоятельствах Компания 4Life не будет делить чеки на комиссионные вознаграждения и бонусы между разводящимися супругами или членами разделяемых юридических лиц. Компания 4Life признает только одну маркетинговую организацию и выдаст только один чек на комиссионное вознаграждение на один бизнес за один комиссионный период. Чеки на комиссионные вознаграждения будут выдаваться одному и тому же физическому или юридическому лицу. В случае если стороны бракоразводного процесса или разделения не смогут выработать распоряжения о комиссионных и о собственности на бизнес в течение шести (6) месяцев после подачи заявления на развод или начала процедуры разделения, «Соглашение дистрибьютора» автоматически прекращается. Если бывший супруг полностью откажется от всех своих прав в своем основном бизнесе в Компании 4Life, он или она затем сможет зарегистрироваться под любым спонсором по своему выбору и не должен ждать шести (6) месяцев для подачи заявки. Если прежняя аффилированная организация полностью откажется от всех своих прав в своем основном бизнесе в Компании 4Life, он или она обязаны будут бездействовать в течение шести (6) полных календарных месяцев, чтобы претендовать на покупку, получение или переуступку доли в бизнесе Компании 4Life или до подачи повторной заявки. В случае развода или ликвидации юридического

лица выбывающая(ие) сторона(ы) не будет иметь прав ни на каких дистрибьюторов своей прежней организации или на прежних клиентов розничной торговли. Они должны наладить свой собственный бизнес таким же образом, как любой другой новый дистрибьютор.

3.36. СПОНСОРСТВО

Все активные дистрибьюторы имеют право быть Спонсором и Инроллером для других дистрибьюторов. Каждый будущий дистрибьютор обладает безоговорочным правом выбора своего собственного Спонсора. Если два дистрибьютора претендуют на то, чтобы быть Спонсором одного и того же дистрибьютора или клиента, Компания примет сторону того, чья заявка была получена первой.

3.37. ПЕРЕДАЧА БИЗНЕСА ПО ПРИЧИНЕ СМЕРТИ ДИСТРИБЬЮТОРА

В случае смерти дистрибьютора, его или ее бизнес может перейти к его или ее наследникам. Для того чтобы перевод бизнеса был осуществлен надлежащим образом, необходимо представить Компании соответствующую юридическую документацию. В связи с этим дистрибьютору следует проконсультироваться с адвокатом, который окажет ему или ей помощь в подготовке завещания или другого документа, основанного

на завещании. В случае передачи бизнеса в Компании 4Life по завещанию или иному основанному на завещании документу, бенефициарий приобретает право на все бонусы и комиссионные, получаемые с маркетинговой организации умершего дистрибьютора, при выполнении нижеиследующих условий. Правопреемник(и) обязан(ы):

- Оформить «Соглашение дистрибьютора»;
- Представить оригинал справки о смерти и заверенную нотариусом копию завещания или иного документа, устанавливающего право правопреемника на бизнес в Компании 4Life;
- Выполнять условия и положения «Соглашения дистрибьютора»;
- Выполнить все квалификационные требования, предъявляемые к статусу умершего дистрибьютора;
- Учредить организацию в виде хозяйствующего субъекта и получить федеральный идентификационный номер налогоплательщика, если бизнес завещан или получен по наследству сонаследниками. Компания выдаст этому юридическому лицу все чеки на бонусы и комиссионные. Наследники должны сообщить Компании 4Life адрес, по которому будут отосланы все чеки на бонусы и комиссионные.

3. ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КОМПАНИИ 4LIFE

3.38. ПЕРЕДАЧА БИЗНЕСА ПО ПРИЧИНЕ ИНВАЛИДНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРА

Для того чтобы осуществить перевод бизнеса в Компании 4Life по причине инвалидности дистрибьютора, правопреемник обязан представить Компании 4Life следующее:

- (1) Заверенную нотариусом копию назначения в качестве доверительного собственника;
- (2) Заверенную нотариусом копию документа, подтверждающего право на доверительную собственность, или иной документ, устанавливающий право доверительного собственника управлять бизнесом в Компании 4Life и

(3) Заполненное «Соглашение дистрибьютора», оформленное доверительным собственником. Затем доверительный собственник должен:

- Оформить «Соглашение дистрибьютора»;
- Выполнять условия и положения «Соглашения дистрибьютора»;
- Выполнить все квалификационные требования, предъявляемые к статусу дистрибьютора, ставшего недееспособным.



4.1. ИЗМЕНЕНИЕ АДРЕСА И НОМЕРА ТЕЛЕФОНА

Для обеспечения своевременной доставки продуктов, вспомогательных материалов и чеков на комиссионные, необходимо, чтобы файлы Компании 4Life содержали актуальные сведения. Для транспортировки следует сообщать адреса фактического проживания, так как служба поставок UPS не может доставлять товары в абонентский ящик. Дистрибьюторы, планирующие переезд, должны сообщить свой новый адрес и телефон в корпоративный офис Компании 4Life в Отдел обслуживания дистрибьюторов. Чтобы обеспечить надлежащую доставку, следует направлять в Компанию 4Life уведомление обо всех изменениях за две (2) недели.

4.2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПРОДОЛЖАТЬ РАЗВИТИЕ И ОБУЧЕНИЕ

Любой дистрибьютор, являющийся Спонсором или Инроллером другого дистрибьютора, должен добросовестно осуществлять наблюдательную функцию, чтобы его или ее сотрудник нижестоящего уровня вел свой бизнес в Компании надлежащим образом. Дистрибьюторы должны находиться в постоянном контакте, на связи и помогать дистрибьюторам в своих маркетинговых организациях. Примеры таких контактов и помощи могут включать,

кроме прочего: информационные бюллетени, переписку, личные встречи, телефонные переговоры, электронную почту и сопровождение дистрибьюторов нижестоящего уровня на собраниях Компании 4Life, занятиях, а также иные функции. Дистрибьюторы высшего уровня также несут ответственность за мотивацию и тренинг новых дистрибьюторов, в рамках которого дистрибьюторы будут узнавать о продукции Компании, эффективных методах продаж, «Маркетинговом и компенсационном плане Компании 4Life» и о том, как реализовывать положения «Политики» Компании 4Life.

4.3. ПОВЫШЕННЫЕ КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

По мере того, как дистрибьюторы становятся все более искусными лидерами, они приобретают опыт в методах продаж, узнают больше о продукции и программе Компании 4Life. Тогда настанет время поделиться своими знаниями с менее опытными дистрибьюторами в рамках их маркетинговой организации.

4.4. НЕПРЕРЫВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРОВЕДЕНИЕ ПРОДАЖ

Независимо от уровня своего прогресса, дистрибьюторы несут постоянную ответственность за личное содействие в реализации продуктов новым покупателям, а также обслуживании уже существующих покупателей.

4.5. ЗАПРЕТ НА УМАЛЕНИЕ ДОСТОИНСТВ КОМПАНИИ И ЕЕ ПРОДУКЦИИ

Компания 4Life хочет предоставлять своим независимым дистрибьюторам наилучшие продукты, компенсационный план и услуги в этой сфере своей деятельности. В соответствии с этим, мы ценим вашу конструктивную критику и замечания. Все такие замечания следует направлять в письменном виде в Отдел обслуживания дистрибьюторов Компании 4Life. Приветствуя конструктивные замечания, Компания 4Life считает, что негативные комментарии и замечания, сделанные дистрибьюторами в отношении Компании 4Life, ее продукции или компенсационного плана, непродуктивны и могут разрушить энтузиазм других дистрибьюторов Компании. По этой причине и чтобы показать правильный пример для своей нижестоящей организации, дистрибьютор не

4. ОБЯЗАННОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

должен умалять достоинств, принижать или делать негативные замечания в отношении Компании 4Life, других дистрибьюторов, продукции Компании 4Life, в отношении «Маркетингового и компенсационного плана Компании 4Life», а также руководства, должностных лиц или сотрудников Компании.

4.6. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИИ ЗАЯВИТЕЛЯМ

Дистрибьюторы обязаны предоставить самую последнюю версию «Политики» и «Маркетингового и компенсационного плана Компании 4Life» лицам, которых они готовят к дистрибьюторской деятельности, прежде чем заявитель подпишет «Соглашение дистрибьютора».

4.7. ОТЧЕТ О НАРУШЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ ПОЛИТИКИ

Дистрибьюторы, ставшие свидетелями нарушения положений «Политики» другим дистрибьютором, обязаны представить письменный отчет о нарушении непосредственно в Юридический отдел Компании 4Life. В отчет следует включить подробности инцидента, такие как даты, число эпизодов, кто был участником, а также подтверждающую документацию.





5.1. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

«Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life» основан на продаже продукции и услуг Компании конечным потребителям. Дистрибьюторы должны реализовывать товар в требуемом объеме, как в личном плане, так и в плане маркетинговой организации (а также выполнять другие требования, изложенные в «Соглашении»), чтобы иметь право на получение бонусов, комиссионных и продвигаться на более высокие уровни. Как минимум семьдесят процентов (70%) всего Личного Объема, измеряемого в очках Life Points, должны продаваться персональным клиентам розничной торговли.

5.2. ОТСУТСТВИЕ ЦЕНОВЫХ ИЛИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Дистрибьюторы не обязаны продавать продукцию Компании 4Life по розничным ценам, указанным Компанией в Прайс-листе. Дистрибьюторы могут продавать продукцию Компании 4Life по любым, выбранным ими самими ценам. Территориальные привилегии отсутствуют. Не взимается плата за франшизу. Соглашение с дистрибьютором, который рекламирует и/или предлагает на продажу продукты Компании 4Life по цене ниже оптовой («оптовая цена» определяется как стоимость одного

контейнера продукта, указанная в публикуемом и периодически модифицируемом Прайс-листе на продукцию Компании 4Life), расторгается немедленно без предоставления времени на исправление ошибки.

5.3. ЧЕК НА ПОКУПКИ

Если дистрибьютор продает продукты Компании 4Life из своих материальных запасов, он или она обязаны одновременно предоставлять клиенту чек на покупку в розницу. Дистрибьюторы обязаны сохранять все чеки на розничные покупки течение двух (2) лет и предоставлять их Компании 4Life по ее требованию. Документы, подтверждающие покупки, сделанные привилегированными клиентами дистрибьюторов, будут сохраняться Компанией 4Life.

6. БОНУСЫ И КОМИССИОННЫЕ 7. ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

6. БОНУСЫ И КОМИССИОННЫЕ

Дистрибьютор обязан проявлять активность и исполнять положения «Соглашения», и в таком случае он получит право на получение бонусов и комиссионных. При условии если дистрибьютор выполняет условия «Соглашения», Компания 4Life оплачивает такому дистрибьютору комиссионные в соответствии с «Маркетинговым и компенсационным планом Компании 4Life».

Дистрибьюторы Евразии получают бонусы через Региональные Центры в виде кредитов на получение дистрибьютором продуктов или инструментов для ведения бизнеса. Комиссионные свыше 300 долларов США могут быть переведены на банковский счет дистрибьютора по получении Компанией заявления с подписью и датой и банковских реквизитов. Оплата услуг по перечислению денег на банковский счет составляет 25 долларов США.

7. ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Компания 4Life гарантирует дистрибьюторам качество произведенной продукции, соответствующее международным стандартам.



8.1. ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ САНКЦИИ

Нарушение «Соглашения», настоящей «Политики» или иное незаконное, мошенническое, обманное или неэтичное ведение бизнеса дистрибьютором может приводить, по усмотрению Компании 4Life, к принятию одной или нескольких следующих мер по исправлению:

- Вынесение письменного предупреждения или дисциплинарного замечания;
- Требования к дистрибьютору незамедлительно принять корректирующие меры;
- Снятие льгот и привилегий;
- Потеря права на получение одного или более чеков на бонусы и комиссионные;
- Компания 4Life может удерживать с дистрибьютора все бонусы и комиссионные или их часть в течение периода проведения расследования поведения, которое предположительно нарушает «Соглашение». Если бизнес дистрибьютора ликвидируется по дисциплинарным причинам, дистрибьютор не будет иметь права на получение комиссионных, удержанных во время периода проведения расследования;
- Приостановление действия «Соглашения дистрибьютора» на один платежный период или более;

- Автоматическое расторжение «Соглашения дистрибьютора» того дистрибьютора, который нарушил правила;
- Любая иная мера, которая в явной форме установлена в любом положении «Соглашения» или которую Компания 4Life считает практичной для применения и надлежащей для справедливого исправления ущерба, причиненного частично или исключительно нарушением «Политики» или соглашения; и/или
- В надлежащих, по мнению Компании 4Life, ситуациях, Компания может предъявить иск с целью получения денежной и/или иной справедливой компенсации.

8.2. КОНФЛИКТЫ И ЖАЛОБЫ

Когда дистрибьютор конфликтует с другим дистрибьютором или жалуется на него в отношении практики или поведения в связи с ведением их соответствующих бизнесов в Компании 4Life, имеющий жалобу дистрибьютор должен отправить отчет в письменной форме в Юридический отдел Компании 4Life.

8.3. ОПРОТЕСТОВАНИЕ ВЗЫСКАНИЙ

После наложения взыскания (кроме приостановления действия во время периода проведения расследования), дистрибьютор, получивший взыскание, может опротестовать его в Компании. Протест дистрибьютора в письменной форме должен поступить в Юридический отдел Компании 4Life в течение пятнадцати (15) дней с даты уведомления о взыскании. Если в течение пятнадцати (15) дней протест не будет получен Компанией 4Life, взыскание будет окончательным. Дистрибьютор обязан представить всю подтверждающую документацию с корреспонденцией по протесту и указать подробно причины, почему он или она считает ошибочным первоначальное решение Компании. Если дистрибьютор вовремя подает протест на взыскание, Компания проверит и пересмотрит расторжение соглашения, назначит другую соответствующую меру наказания и уведомит дистрибьютора о своем решении в письменной форме.

8. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ И ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ

8.4. АРБИТРАЖНЫЙ СУД

Любое юридическое основание для иска, возникающее из или связанное с «Соглашением» или его нарушением, будет рассмотрено арбитражным судом, осуществляемым Американской арбитражной ассоциацией в соответствии с правилами коммерческого арбитражного суда, и приговор по решению арбитража, вынесенный третейским судьей, может быть направлен в любой суд, имеющий соответствующую юрисдикцию. Дистрибьюторы отказываются от всех прав на судебное разбирательство в суде присяжных или ином суде. Весь арбитражный процесс будет проводиться в округе Солт Лейк, штат Юта, если только законы штата, в котором проживает дистрибьютор, в явной форме не требуют их применения, в случае чего арбитражный процесс будет проводиться в столице этого штата.

Согласно федеральным правилам гражданского судопроизводства все стороны имеют все права на представление документов суду. В суде должен быть один арбитр, поверенный в суде, который разбирается в коммерческих и юридических нюансах сделок, и предпочтение отдается поверенному, знакомому с индустрией прямых продаж, который выбирается из списка, предлагаемого Американской арбитражной ассоциацией. Каждая

сторона-участница арбитражного процесса несет ответственность за свои издержки и расходы на арбитраж, включая судебные издержки и регистрационные сборы. Решение арбитра будет окончательным и обязательным для сторон и, если необходимо, может быть сведено до постановления любого суда компетентной юрисдикции. Данное согласие на арбитражный суд остается в силе после прекращения действия или окончания срока действия «Соглашения».

В «Соглашении» нет таких положений, которые могли бы воспрепятствовать Компании 4Life обратиться к суду, наделенному полномочием издавать приказы о наложении ареста на имущество, временные судебные запреты, предварительные судебные запреты, бессрочные судебные запреты или иные существующие средства защиты для охраны и защиты интересов Компании до, во время или после подачи документов на проведение арбитража или осуществление иного процессуального действия или в течение рассмотрения и вынесения вердикта или решения арбитража в связи с арбитражным процессом или иным процессуальным действием.

8.5. ГЛАВЕНСТВУЮЩИЙ ЗАКОН, ЮРИСДИКЦИЯ И МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ СУДА

Юрисдикцией и местом проведения разбирательства по поводу любого вопроса, который не подлежит разрешению в арбитражном суде, будет округ Солт Лейк или округ Юта, штат Юта, США, если только законы штата, в котором проживает дистрибьютор, в явной форме не требуют их применения, в случае чего закон того штата будет регулировать все вопросы, связанные с юрисдикцией и местом проведения разбирательства. Федеральный арбитражный акт будет регулировать все вопросы, связанные с арбитражным судом. Законы штата Юта будут регулировать все другие вопросы, связанные с или возникающие из «Соглашения», если только законы штата, в котором проживает дистрибьютор, в явной форме не требуют их применения.

9. ЗАКУПКА ПРОДУКТОВ КОМПАНИИ 4LIFE

Каждый дистрибьютор обязан закупать свои продукты через действующую в Евразии систему Региональных Центров обслуживания дистрибьюторов Компании 4Life. Если дистрибьютор закупает продукты у другого дистрибьютора или через иной источник, такой дистрибьютор не получит Личный объем, выражаемый в очках Life Points, связанный с такими закупками.

10.1. ЭФФЕКТ ОТМЕРЫ И РАСТОРЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ

До тех пор, пока дистрибьютор продолжает осуществлять свою деятельность и выполняет условия «Соглашения дистрибьютора» и настоящей «Политики», Компания 4Life будет выплачивать такому дистрибьютору комиссионные в соответствии с «Маркетинговым и компенсационным планом Компании 4Life». Бонусы и комиссионные дистрибьютора составляют все вознаграждение за усилия дистрибьютора в осуществлении продаж и за всю его деятельность, связанную с продажами (включая, кроме прочего, создание маркетинговой организации). После прекращения действия «Соглашения дистрибьютора», расторжения соглашения по причине простоя (бездействия) или добровольного или

принудительного расторжения (терминирование) «Соглашения дистрибьютора» (собираательно называемые «Расторжение соглашения») бывший дистрибьютор не будет иметь прав, титула, правоприращения или доли в прибылях в маркетинговой организации нижестоящего уровня, которой он управлял, или на комиссионные или бонусы от продаж, осуществляемых маркетинговой организацией. Дистрибьюторы отказываются от любых и всех прав, включая, кроме прочего, права собственности в маркетинговой организации, которые они могли иметь. После расторжения «Соглашения дистрибьютора» бывший дистрибьютор не может представлять себя как дистрибьютор Компании 4Life и лишается права продавать продукты или услуги Компании 4Life. Дистрибьютор, чье «Соглашение дистрибьютора» расторгнуто, получит комиссионные и бонусы только за последний полный платежный период работы перед расторжением соглашения (за минусом сумм, удержанных во время расследования, предшествующего принудительному расторжению «Соглашения»).

10.2. РАСТОРЖЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ ВСЛЕДСТВИЕ БЕЗДЕЙСТВИЯ

В обязанности дистрибьютора входит руководство своей маркетинговой организацией, подача правильного личного примера проведения продаж конечным потребителям. Без такого надлежащего примера дистрибьютор лишится своих прав на получение комиссионных с продаж, произведенных через его маркетинговую организацию. Следовательно, дистрибьюторы, вырабатывающие менее, чем требует их Личный объем, выражаемый очками Life Points, в соответствии с «Маркетинговым и компенсационным планом Компании 4Life» за любой платежный период, не получат комиссионные с продаж, произведенных через их маркетинговую организацию за этот период. Если дистрибьютор не выполнил свои личные требования по продажам за период шесть (6) последовательных календарных месяцев (и таким образом находится в бездействии), его или ее «Соглашение дистрибьютора» будет расторгнуто по причине бездействия в день, следующий за последним днем шестимесячного простоя. Компания 4Life не предоставляет письменного подтверждения расторжения соглашения.

10. БЕЗДЕЙСТВИЕ И ОТМЕНА/ РАСТОРЖЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ

10.3. ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ

Нарушение дистрибьютором любого условия «Соглашения дистрибьютора», включая поправки, которые могут быть внесены Компанией по ее единоличному усмотрению, может привести к наложению взысканий, изложенных в «Соглашении дистрибьютора», включая, кроме прочего, автоматическое расторжение соглашения. Расторжение соглашения, адресованного на последний известный адрес дистрибьютора или его/ее поверенного, вступает в силу с даты почтового отправления письменного уведомления, факса или экспресс доставки курьеру или когда дистрибьютор получит фактическое уведомление о расторжении соглашения, в зависимости от того, что произойдет первым. Компания 4Life сохраняет за собой право временно и/или окончательно удержать денежные средства и предотвратить компрессию организации в зависимости от индивидуальных обстоятельств каждого случая.

10.4. ДОБРОВОЛЬНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ

Участник этой многоуровневой маркетинговой системы имеет право расторгнуть соглашение в любое время и независимо от причины. Расторжение соглашения следует направить в письменной форме в головной офис Компании. Письменное уведомление должно содержать подпись дистрибьютора, имя печатными буквами, адрес и идентификационный номер дистрибьютора.

10.5. БЕЗДЕЙСТВИЕ

Дистрибьютор может также добровольно расторгнуть свое «Соглашение дистрибьютора», не уплатив за материальную часть и абонентский взнос за «Соглашение» в годовщину его подписания.



4LIFE

Термин «4Life», который используется в тексте «Соглашения дистрибьютора», означает Компания 4Life Research США, ООО.

АКТИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

Дистрибьютор, который с целью поддержания «Соглашения дистрибьютора» в силе выполняет в минимальном объеме изложенные в документе «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life» требования Личного объема, выражаемого в очках Life Points.

БЛИЗКИЕ РОДСТВЕННИКИ

Главы семейства и иждивенцы, проживающие по одному и тому же адресу.

ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ LIFE POINTS

Подлежащая оплате комиссионных ценность продуктов Компании 4Life, произведенная маркетинговой организацией дистрибьютора. Групповой объем Life Points включает Личный объем Life Points отдельного дистрибьютора. (Набор дистрибьютора и вспомогательные средства торговли не имеют Объема Life Points).

ИНРОЛЛЕР

Дистрибьютор, который персонально привлекает в бизнес другого дистрибьютора и размещает нового дистрибьютора в своей нижестоящей маркетинговой организации. Инроллер нового дистрибьютора может также быть Спонсором нового дистрибьютора.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ РАНГ

Термин «Квалификационный ранг» относится к текущему рангу дистрибьютора, который определен в документе «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life» за каждый период, в течение которого выработан определенный объем. Чтобы квалифицироваться в конкретном ранге, дистрибьютор должен соответствовать критериям, изложенным в документе «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life».

КОМПАНИЯ

Термин «Компания», который используется в тексте «Соглашения дистрибьютора», означает Компания 4Life Research США, ООО.

LIFE POINTS

Каждый подлежащий выплате комиссионных продукт Компании 4Life имеет свою ценность, выраженную в очках. Комиссионные дистрибьютора основаны на суммарном количестве очков Life Points, продаваемых каждым дистрибьютором и его или ее маркетинговой организацией.

ЛИНИЯ

Также называется ногой. Часть вашей нижестоящей организации, которая начинается с кого-то, спонсируемого вами, и продолжается ниже этого спонсорства.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ LIFE POINTS

Величина услуг и продуктов, на которые компанией выплачиваются комиссионные дистрибьютору.

МАРКЕТИНГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Дистрибьюторы, находящиеся ниже конкретного дистрибьютора.

НИЖЕСТОЯЩАЯ СТУПЕНЬ

Смотри «маркетинговая организация».

ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НИЖЕСТОЯЩЕЙ СТУПЕНИ

Ежемесячный отчет, выпускаемый Компанией 4Life, который содержит важные сведения, идентифицирующие дистрибьюторов, информацию о продажах и деятельности по привлечению новых дистрибьюторов маркетинговой организации каждого дистрибьютора. Этот отчет содержит конфиденциальную и профессиональную секретную информацию, которая является собственностью Компании 4Life.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ КОМПАНИИ 4LIFE

Литература, аудио- или видеокассеты и другие материалы, разработанные, отпечатанные, опубликованные и/или распространяемые Компанией 4Life дистрибьюторам.

ПЕРЕПРОДАВАЕМЫЕ ПРОДУКТЫ

Продукты и вспомогательные торговые средства могут перепродаваться, если удовлетворен каждый из следующих пунктов: (1) Они не открыты и не использованы; (2) Упаковка и этикетка не изменены и не повреждены; (3) Продукт и упаковка в таком состоянии, что в практике торговли принято такой товар продавать по полной стоимости; (4) Дата использования продукта не истекла.

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ С ОПЛАТОЙ КОМИССИОННЫХ

Все продукты и услуги Компании 4Life, за которые выплачиваются комиссионные и бонусы. Наборы и вспомогательные средства торговли не являются продуктами, за которые выплачиваются комиссионные.

СОГЛАШЕНИЕ

Договор между Компанией и каждым дистрибьютором включает «Соглашение дистрибьютора», «Политику и методы деятельности Компании», «Маркетинговый и компенсационный план Компании 4Life», все в действующей форме и с изменениями, внесенными Компанией по ее единоличному усмотрению. Эти документы собирательно называются «Соглашение».

СПОНСОР

Дистрибьютор, который находится непосредственно над вами на вышестоящей ступени. Спонсор нового дистрибьютора может также быть Инроллером нового дистрибьютора.

УРОВЕНЬ

Уровни нижестоящих дистрибьюторов в конкретной маркетинговой организации дистрибьютора. Этот термин описывает отношение дистрибьютора к конкретному дистрибьютору вышестоящего уровня и определяется числом дистрибьюторов между теми, кто связан спонсорством. Например, если А спонсирует В, который спонсирует С, который спонсирует D, который спонсирует Е, тогда Е находится на четвертом уровне А.







TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

www.4life.com

9850 South 300 West
Sandy, UT 84070

v.1.0608 ©2008 4Life Research™