

XANGO

Политика и процедуры
дистрибьютора
и Программа выплаты
комиссионных

РОССИЯ, КАЗАХСТАН И УКРАИНА
Действительно с 20 августа
2009 года

Содержание

Политика и процедуры.....	3
Кодекс этичного поведения.....	3
Часть 1 Как стать Дистрибьютором.....	4
Часть 2 Обязательства Дистрибьютора и осуществление дистрибьюторской деятельности.....	5
Часть 3 Спонсорство.....	11
Часть 4 Изменение вложения; Переводы; Бенефициарные проценты.....	12
Часть 5 Комиссионные.....	16
Часть 6 Заказ продукции компании.....	17
Часть 7 Продвижение Товара и Бизнес предложения.....	20
Часть 8 Нарушение процедур контракта.....	26
Часть 9 Прекращение действия.....	27
Часть 10 Прочие положения.....	29
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	32
ПРИЛОЖЕНИЕ В.....	38
Часть 1 Выплата Комиссий.....	38
Часть 2 Категории Дистрибьюторов.....	39
Часть 3 PowerStart Комиссии.....	40
Часть 4 Одноуровневые Комиссии.....	41
Часть 5 Комиссии Единого премиального фонда.....	43
Часть 6 Комиссии Премииального фонда 500К.....	44
Часть 7 Комиссии розничных продаж.....	45
Часть 8 Мотивирующие поездки и вознаграждения.....	45
Часть 9 Определения.....	46

Политика и процедуры

Политика и процедуры действительны с вышеуказанной даты и регулируют деловые отношения между компанией XanGo® и Компанией, другими дистрибьюторами и розничными покупателями. Данная версия отменяет действие всех предыдущих версий. Для вступления в силу все толкования, объяснения, исключения или изменения Политики и Процедур должны быть в письменной форме и подписаны уполномоченным представителем Компании. Компания стремится применять Политику и процедуры постоянно и справедливо. В любом случае, невозможность применить любое положение Политики и процедур к одному из Дистрибьюторов не отменяет право Компании на применение такого(их) положения(ий) к тем же или другим Дистрибьюторам.

Политика и процедуры, Программа выплаты комиссионных (Приложение Б), Положение о бенефициарном проценте (при его наличии), Соглашение дистрибьютора и дополнение(я) для определенной страны или при определенных обстоятельствах, а также другое письменное соглашение между Дистрибьютором и Компанией в данной формулировке, время от времени измененные по собственному усмотрению Компании, в силу настоящего упоминания собраны и являются неотъемлемой частью того, что совместно именуется «Договор». Каждый Дистрибьютор обязан прочитать, понять, придерживаться Договора и гарантировать, что он/она ознакомлен с самой последней версией Договора и действует согласно Договору. При спонсировании нового Дистрибьютора, Спонсирующий дистрибьютор предоставляет самую последнюю версию Договора заявителю до того, как он/она подпишет Соглашение дистрибьютора. Принимая онлайн версию Соглашения дистрибьютора или получая комиссионные от Компании, Дистрибьютор подтверждает, что он/она прочитали, поняли и согласны соблюдать и принять обязанности согласно Договору и любым его изменениям.

Компания может иногда изменять любую часть Договора в зависимости от изменения законодательства и обстоятельств ведения бизнеса; в любом случае, Компания публикует уведомление о любом изменении на своем интернет-сайте минимум за тридцать (30) дней до вступления в силу такого изменения. Все Дистрибьюторы должны регулярно просматривать последние публикации Договора на сайте www.xango.ru или других сайтах Компании. Компания также предоставляет копию самой последней версии Договора по требованию Дистрибьютора.

Кодекс этичного поведения

Компания обязалась предоставлять Дистрибьюторам высококачественную Продукцию, исключительную поддержку и проверенную и успешную Программу выплаты комиссионных. Дистрибьютор может приобрести Продукцию непосредственно у Компании, как для личного использования, так и для перепродажи клиентам. В свою очередь Дистрибьютор соглашается представлять Продукцию и рассказывать о возможности заработать этично и профессионально. Каждый Дистрибьютор соглашается соблюдать следующий Кодекс этичного поведения:

Как Дистрибьютор:

1. Я буду с уважением относиться к каждому, кого я встречаю во время осуществления деятельности Дистрибьютора.
2. Я всегда буду вести себя и свой бизнес этично, морально, легально и финансово значимо и не буду осуществлять мошенническую или нелегальную деятельность.
3. Я не буду пренебрежительно отзываться о продукции конкурентов, и не буду клеветать или пренебрежительно отзываться о конкурентах или других Дистрибьюторах.
4. Я не буду заниматься деятельностью, которая опорочит репутацию Компании, других Дистрибьюторов или мою репутацию.
5. Представляя Продукцию, я буду говорить только правду и не буду предлагать Продукцию, которая не содержится в и не поддерживается официальными публикациями Компании.

6. Я буду исполнять мои руководящие обязанности Спонсора при обучении, оказании помощи и иным способом, поддерживая Дистрибьюторов моей Организации Нижнего уровня.
 7. Я буду правильно и в рамках закона представлять Программу выплаты комиссионных и потенциальный доход, представленный в ней.
 8. Я буду соблюдать каждое условие Договора.
 9. Я буду соблюдать сроки Политики возврата и компенсации Продукции со всеми моими розничными Клиентами.
 10. Я буду уважать Спонсорские отношения каждого другого Дистрибьютора, и не буду вмешиваться или изменять такие отношения, а также делать пренебрежительные или неправдивые заявления о других Дистрибьюторах.
-

Часть 1 Как стать Дистрибьютором

- A. Совершеннолетие. Чтобы стать Дистрибьютором, все Заявители должны достичь совершеннолетия, обычно восемнадцать (18) лет, в юрисдикции места проживания.
- B. Заявление. Компания уполномочивает Заявителя выполнять Права Дистрибьютора и осуществлять Дистрибьюторскую деятельность, когда он/она (i) покупает набор Дистрибьютора; (ii) проходит процесс подачи заявления по интернету; и (iii) Компания принимает Соглашение. (Соглашение дистрибьютора и другие необходимые формы доступны на сайте Компании.)
 1. Чтобы Компания приняла Соглашение дистрибьютора, необходимо указать правильную информацию в Соглашении дистрибьютора для страны проживания Заявителя и в другие необходимые документы Договора, которые отправляет Дистрибьютор.
 2. Если Дистрибьютор не отправляет заполненное правильное Соглашение или не предоставляет соответствующие документы при подаче заявки, Компания может отклонить Соглашение дистрибьютора. Право принимать или продлевать Соглашение дистрибьютора остается исключительно за Компанией.
 3. Компания может потребовать у Дистрибьютора предоставить доказательство проживания, разрешения на работу и возможность легально осуществлять коммерческую деятельность в стране, заявленной в Соглашении дистрибьютора.
- C. Необходимая покупка. Если иное не запрещено законом, для получения и поддержки Дистрибьюторской деятельности требуется только набор Дистрибьютора и ежегодная плата за продление и материалы. Покупка продукции необязательна.
- D. [СКРЫТО]
- E. Коммерческие организации. Если Заявитель является коммерческой организацией, он должен предоставить название и регистрационный номер Представителя, уполномоченного подтвердить деятельность, чтобы проверить форму коммерческой организации, владельцев бенефициарного процента, и уполномоченных лиц, в любое время Компания может потребовать от Заявителя предоставить копию устава организации, свидетельство о регистрации или другие уставные документы.
- F. Регистрационный номер. Для налогового отчета (при необходимости) и идентификации (если разрешено законом) Компания требует от Заявителя предоставить Регистрационный номер или другой регистрационный номер. Невыполнение данного требования может привести к отклонению Заявления или отказу в Дистрибьюторской деятельности.

- G. Неточная информация. Если Компания определяет, что Соглашение дистрибьютора или Положение о бенефициарном проценте содержат неточную или неправдивую информацию, она может немедленно прекратить Дистрибьюторскую деятельность или заявить об аннулировании Соглашения дистрибьютора с момента действия. Более того, Дистрибьютор обязан постоянно сообщать Компании об изменениях, которые могут повлиять на правильность Договора.
- H. Изменение места жительства: Если Дистрибьютор переезжает в другую страну, он/она должны предоставить Компании: (i) Соглашение дистрибьютора для новой страны проживания (с пометкой «ИЗМЕНЕНО» сверху); (ii) подписанное уведомление с датой; (iii) аутентичный документ, подтверждающий новое место проживания (например, копию водительского удостоверения, паспорта и т.д.); и (iv) сто долларов США (\$100 или эквивалентную сумму в местной валюте) как плату за обработку данных. Дистрибьютор несет ответственность за соблюдение всех условий Договора, включая условия, специфические для новой страны проживания.
- I. Срок действия. Договор действителен в течение одного (1) года с Момента подписания. Каждый год Договор может быть продлен после внесения платы за продление и материалы. Дистрибьютор может вносить такую плату в годовщину подписания Договора, когда необходимо продлить Дистрибьюторскую деятельность. Целью данной платы является поддержка Дистрибьютора путем предоставления ему материалов и информации о Продукции компании, ее программах, Политике и процедурах, а также другой подобной информации.
1. Дистрибьютор предоставляет Компании право взимать ежегодную плату за продление договора и материалы, используя доступные способы оплаты, включая кредитную карту Дистрибьютора или удержание комиссионных.
 2. Дистрибьютор утрачивает Дистрибьюторские права и соглашается, что его/ее Дистрибьюторская деятельность может быть преобразована в Клиента текущего Спонсора, может утратить Организацию Нижнего уровня, и может утратить право участвовать в Программе выплаты комиссионных, если плата не будет внесена до даты продления.
- J. Неэксклюзивная территория. Предоставление полномочий Дистрибьютору для выполнения Дистрибьюторских прав и осуществления Дистрибьюторской деятельности не включает предоставление эксклюзивной франшизы или территории Дистрибьютору, и он не получает разрешения на такие заявления.

Часть 2 Обязательства Дистрибьютора и осуществление дистрибьюторской деятельности

- A. Соблюдение условий. Дистрибьютор будет всегда соблюдать все условия Договора.
- B. Независимый подрядчик. Дистрибьютор является независимым подрядчиком и несет ответственность за свои коммерческие расходы, решения и действия.
1. Дистрибьютор не представляется агентом, сотрудником, Партнером или совладельцем Компании. Дистрибьютор не будет совершать покупки или операции от имени Компании.
 2. Рабочие часы Дистрибьютора, его коммерческие расходы и бизнес-планы не определяются Компанией. Дистрибьютор не делает письменных или устных презентаций, утверждающих или предполагающих иное.
 3. Дистрибьютор несет полную ответственность за свои устные и/или письменные заявления в отношении Продукции, услуг и Программы выплаты комиссионных,

которые точно не содержатся в официальных материалах Компании и также соглашается защитить Компанию от исков, ущерба или других расходов, включая оплату услуг адвокатов, возникающих в результате преставлений или действий Дистрибьютора вне Договора. Положения данного Раздела остаются в силе после прекращения действия Договора.

- C. Соблюдение законодательства. При осуществлении Дистрибьюторской деятельности Дистрибьютор должен соблюдать все применяемые государственные и местные законы, нормативы и постановления. Дистрибьютор не будет нарушать законы, которые применяются в отношении недобросовестной конкуренции или деятельности, включая любой закон, запрещающий рекламирование, предложение о продаже или продажу Продукцию по цене, ниже Оптовой цены Продукции.
- D. Предложения. Дистрибьютор не может предлагать или продвигать принадлежащие Компании программы, вознаграждения, возможности или неодобренные Инструменты продажи в связи с продвижением Продукции.
- E. Продвижение Конкурирующей продукции. Дистрибьютору запрещается в течение срока действия Договора продвигать или продавать в Авторизированной стране препараты для приема внутрь или для местного применения торговой марки, не принадлежащей Компании, которые имеют в составе ксантоны или вещества, полученные полностью или частично из плодов или растения мангостаны.
- F. Неконкурентность. С учетом положений данного Раздела Дистрибьютору запрещается в течение срока действия Договора действовать прямо или косвенно как независимый дистрибьютор, сотрудник, руководитель или консультант, а также от имени Конкурирующей компании. Данный раздел не применяется к Дистрибьютору, если до того как стать Дистрибьютором Компании или до даты вступления в силу данной политики, он/она действовали как независимый дистрибьютор. Сотрудник, руководитель или консультант или от имени Конкурирующей компании.
- G. Розничная продажа. Чтобы достичь успеха как Дистрибьютор, требуются время, попытка и обязательство. Не существует гарантий в отношении Комиссионных, только вознаграждение согласно производительности. Успешная дистрибьюторская деятельность требует от Дистрибьютора постоянных и повторяющихся розничных продаж Продукции. Розничная продажа Организации нижнего уровня Дистрибьютора также вносит вклад в Дистрибьюторскую деятельность. Компания поощряет Розничные продажи минимум двум Покупателям ежемесячно. Дистрибьютор должен записывать Розничные продажи за последние четыре года, соблюдение требований Компании о Розничных продажах выборочно проверяется Компанией. Каждая единица Продукции, купленная Недистрибьютором или Покупателем, автоматически считается ежемесячно согласно требованиям Розничных продаж.
- H. Негативные высказывания. Дистрибьютор не будет делать пренебрежительные, лживые, неточные или несправедливые высказывания, представления, заявления или сравнения в отношении:
 - 1. Компании, ее Продукции, ее коммерческой деятельности или Дистрибьюторов; или
 - 2. других компаний, включая конкурентов, их услуги, продукцию или коммерческую деятельность.

- I. Неэтичное поведение. Дистрибьютор должен всегда быть этичным и профессиональным. Дистрибьютор не будет заниматься неэтичной деятельностью и не разрешит Дистрибьюторам Организации своего Нижнего уровня заниматься неэтичной деятельностью. Примеры неэтичного поведения включают, но не ограничиваются следующим:
1. Осуществление Розничных продаж в Местах розничной торговли;
 2. Использование кредитной карты Дистрибьютора без письменного разрешения;
 3. Неразрешенное использование Конфиденциальной информации Компании;
 4. Вербование сотрудников другой компании (включая помощь и подстрекательство других на вербование сотрудников другой компании);
 5. Вербование сотрудников другого уровня (включая помощь и подстрекательство других на вербование сотрудников другого уровня);
 6. Выписывание чеков без достаточного обеспечения Компании или другому Дистрибьютору; злоупотребление EWallet счета Дистрибьютора или другого Дистрибьютора; злоупотребление системой EWallet , включая, но не ограничиваясь использованием пароля другого Дистрибьютора без письменного согласия или использование кредитов или денежных средств с EWallet счета другого Дистрибьютора без письменного разрешения;
 7. Делать неразрешенные высказывания о Продукции;
 8. Делать притязания на доход Дистрибьюторской деятельности, которые не соответствуют положениям Политики и процедурам;
 9. Делать лживые заявления или вводить в заблуждение, включая, но не ограничиваясь: неправдивые или заведомо ложные представления или предложения о продаже в отношении качества, доступности, уровня, цены, сроков оплаты, прав на возмещение, гарантий или характеристики Продукции;
 10. Личное поведение, дискриминирующее Компанию и/или ее Дистрибьюторов;
 11. Нарушение законов и нормативов в отношении Дистрибьюторской деятельности;
 12. Несоблюдение обязанностей Спонсора;
 13. Нарушение Кодекса этичного поведения; или
 14. Нарушение условий Договора.
- J. Найм сотрудников другого уровня. Дистрибьютору запрещается вербовать сотрудников другого уровня.
- K. Найм сотрудников другой компании.
1. Дистрибьютору запрещается в течение срока действия Договора или в течение одного (1) года после даты прекращения Договора вербовать другого Дистрибьютора, кроме членов семьи Дистрибьютора. Дистрибьютор оговаривает и соглашается, что Вербование является неблагоразумным и незаконным вмешательством в договорные отношения Компании и ее Дистрибьюторов, конверсией имущества Компании и незаконное присвоение коммерческих тайн Компании. Далее Дистрибьютор оговаривает и соглашается, что любое нарушение данного правила нанесет

немедленный и непоправимый вред Компании и что Компания не будет иметь права, кроме других доступных возмещений ущерба, на немедленное, временное, предварительное и постоянное обеспечение иска без обязательств и что такое обеспечение может продлить период после прекращения срока действия до одного (1) года с момента последнего нарушения положения. Несмотря на вышеизложенное Компания может отказаться от данного положения в отношении любого определенного примера Вербования, если Дистрибьютор-нарушитель сможет предоставить Компании доказательство, достаточное для решения Компании, что Дистрибьютор-нарушитель знал Завербованного дистрибьютора до нарушения регистрации в Компании и не связан с Компанией. Положения данного Раздела остаются в силе после прекращения действия Договора. Ничто здесь не отменяет других прав и возмещений Компании в отношении использования ее Конфиденциальной информации или других нарушений Договора.

2. Дистрибьютор согласен, что появление, посылание или разрешение на появление или посылание на имя Дистрибьютора или подобное в любых рекламных или пропагандистских материалах или материалах о приеме на работу в другую торговую компанию является Работой в другой компании.
- L. Решение споров. Дистрибьютор должен осуществлять деятельность в лучших интересах Компании. Спонсоры будут прилагать все усилия для решения споров в Организациях своего Нижнего уровня. Личные споры между Дистрибьюторами должны решаться быстро, в частном порядке и в лучших интересах Компании.
- M. Отсутствие исков уникальных отношений. Дистрибьютор не может заявлять или предполагать, что он/она имеют уникальные отношения с Компанией, пользуются преимуществами или имеют доступ к руководству или сотрудникам Компании, которые другие Дистрибьюторы не имеют.
- N. Поведение, причиняющее ущерб. Если Компания решит, что поведение Дистрибьютора или участие в Дистрибьюторской деятельности оскорбительно, недостойно или наносит вред Компании, она может предпринять в отношении Дистрибьютора соответствующие действия, описанные в Разделе 3.
- O. Отсутствие доверия. Дистрибьютор не может полагаться на Компанию в отношении предоставления юридических, налоговых, финансовых или других профессиональных консультаций, а также не может доверять такой консультации.
- P. Плата за услуги. Компания предлагает многочисленные услуги своим Дистрибьюторам бесплатно. Такие запросы включают копии денежных поступлений, документация, подробную информацию о Комиссионных, которую надо рассчитать или выписать, исследования, банковские инструкции, заявления на прекращение платежа и т.д. Такие и другие запросы доступны Дистрибьютору за сорок долларов США (\$40 или эквивалентную сумму в местной валюте) в час плюс фактические затраты, минимальная плата за запрос сорок долларов США (\$40 или эквивалентная сумма в местной валюте). Затраты включают оплату банковских услуг, расходы на ксерокопирование, гонорар специалистов и т.д.
- Q. Страхование. Компания выделяет коммерчески значительную сумму на страхование ответственности за качество выпускаемой продукции. Однако, Компания не распространяет копии страхового полиса и не сообщает сумму страхования. Так как в зависимости от юрисдикции Компания рекомендует Дистрибьюторам консультироваться с юристом по вопросам размера личной юридической ответственности в отношении независимой коммерческой деятельности.

- R. Конфиденциальность. Подписывая Соглашение дистрибьютора Дистрибьютор соглашается соблюдать конфиденциальность в отношении Конфиденциальной информации и другие коммерческие тайны и ноу-хау. Данное обязательство конфиденциальности безоговорочно и постоянно, сохраняется после прекращения срока действия Договора и подлежит законному принуждению по предписанию и решению о возмещении затрат или сборов, которые обязательно будут понесены. Вся Конфиденциальная информация передается Дистрибьюторам или им разрешается ее собрать в строго конфиденциальном порядке по принципу «нужной информации» для использования исключительно в Дистрибьюторской деятельности. Дистрибьюторы должны сделать все возможное, чтобы сохранить такую информацию конфиденциальной, и не должны прямо или косвенно разглашать ее третьей стороне. Дистрибьюторы не должны использовать Конфиденциальную информацию или информацию из нее, чтобы конкурировать с Компанией или для другой цели, кроме продвижения программы и продукции и услуг Компании. Дистрибьюторы не поддерживают долевое участие в Конфиденциальной информации или информации из нее, включая контактную и профильную информацию Организаций Нижнего уровня или контактную информацию другого Дистрибьютора, собранную в связи с Коммерческой деятельностью Дистрибьютора, и не могут продавать, распространять или предоставлять ее третьей стороне. Дистрибьютор подтверждает и соглашается, что Конфиденциальная информация, полученная Дистрибьютором и относящаяся к профилям и отчетам Организаций Нижнего уровня, или другая информация, полученная из нее, является коммерческой тайной Компании.
- S. Конфиденциальность информации Дистрибьютора. Вся информация, предоставленная Заявителем в соглашении дистрибьютора, будет использована исключительно в целях оценки Соглашения дистрибьютора и соответствующей деятельности Дистрибьютора. Дистрибьютор разрешает Компании разглашать по смотрению Компании контактную информацию Верхнему уровню Дистрибьютора и Организации Нижнего уровня на три (3) уровня ниже или тем Дистрибьюторам, для которых Дистрибьютор является ближайшим «Первым» Верхнего уровня (как указано в Программе выплаты комиссионных). Контактная информация может использоваться только в целях Дистрибьюторской деятельности.
- T. Использование Конфиденциальной информации. Дистрибьютор может приобрести Конфиденциальную информацию в течение срока, например, с момента продажи инструментов Дистрибьютора или товара Дистрибьюторам Компании, включая тех, кто пересекается с Дистрибьютором. Соответственно, несмотря на источник Конфиденциальной информации, Дистрибьютор понимает и соглашается, что:
1. Конфиденциальная информация предназначена для эксклюзивного и ограниченного использования Дистрибьютором, чтобы облегчить процесс обучения, поддержки и обслуживания Организации Нижнего уровня только для продвижения Деятельности Дистрибьютора;
 2. он/она не разглашают Конфиденциальную информацию третьей стороне прямо или косвенно (включая других Дистрибьюторов), а разглашение является злоупотреблением, незаконным использованием и нарушением Договора;
 3. информация имеет такой характер, что делает ее уникальной и что ее разглашение приведет к непоправимому ущербу для Компании; следовательно Компания имеет право на немедленный, временный, предварительный и постоянный судебный запрет в дополнение ко всем возмещениям по закону или справедливости для предотвращения или компенсации любого нарушения данной политики;
 4. он/она не будут использовать информацию для прямого или косвенного конкурентирования с Компанией, а неправильное использование приведет к расторжению Договора;

5. он/она должны будут подписать соглашение о неразглашении до получения Конфиденциальной информации от Компании или до начала деятельности, которая позволит Дистрибьютору получить Конфиденциальную информацию; и
 6. в случае окончания срока действия Договора, его непродления или прекращения, он/она не будут использовать Конфиденциальную информацию и уничтожат или сразу вернут Компании всю Конфиденциальную информацию под наблюдением или в его/ее владении. Положения Раздела 2.R, 2.S и 2.T остаются в силе после прекращения действия Договора.
- U. Уведомление о претензии. Дистрибьютор немедленно письменно уведомляет юридический отдел Компании о потенциальных или фактических юридических исках от третьих сторон против Дистрибьютора, возникающих в результате или связанных с Дистрибьюторской деятельностью или Организацией Нижнего уровня, которые могут неблагоприятно повлиять на Компанию. После уведомления Дистрибьютора Компания может предпринять действия, необходимые для своей защиты, включая контроль судебного процесса или урегулирования юридических исков. Если Компания предпринимает меры по вопросу, то Дистрибьютор не будет вмешиваться или участвовать в этом вопросе.
- V. Освобождение от обязательства для Фото-, Аудио- или Видеоизображения и/или свидетельского Индоссамент.
1. Компания может делать фотографии, аудио- и видеозаписи или письменные и устные заявления Дистрибьютора на мероприятиях Компании и он может запросить их прямо у Дистрибьютора. Дистрибьютор соглашается передать Компании абсолютное и неотзывное право и разрешение на полное или частичное использование, повторное использование, вещание, повторное вещание, публикацию, перепубликацию таких фото, аудио- и видео-записей или индоссамент отдельно или в связи с другим фото, аудио- и видеозаписью или другим индоссаментом в настоящий момент или в будущем и для любой цели, включая (но не ограничиваясь) маркетинг, рекламу, продвижение и/или публичность и иметь авторское право на такое фото и/или видео в оригинале или в перепубликации от имени Компании или от другого имени. Несмотря на другие соглашения или договора, которые Дистрибьютор может заключать с другими организациями, он соглашается, что любое использование Компанией, как указано далее в Разделе без вознаграждения, является работой, сделанной для приема на работу и не подлежит иску. Дистрибьютор соглашается защищать и оберегать Компанию от исков других сторон, возникающих в результате использования Компанией предоставленных ей прав. Дистрибьютор подтверждает, что информация, которую он/она могут предоставить как свидетельский индоссамент или представленная в виде фото, видео или аудио, является правдивой и точной, насколько ему/ей известно. Дистрибьютор отказывается от права, которое он/она могут получить для проверки или одобрения готового или неготового продукта(ов), рекламного образца, печатного, записанного, сфотографированного или видео материала, который может использоваться в связи с продуктом(ами) или любого его использования.
 2. Дистрибьютор соглашается, что фото, видео- и аудиозаписи, сделанные Дистрибьютором или третьей стороной на мероприятиях Компании, не могут использоваться Дистрибьютором или третьими сторонами для продвижения деятельности, кроме дистрибьюторской.
- W. Осуществление Международной дистрибьюторской деятельности. Дистрибьютор имеет право работать в Разрешенной стране, где он сможет осуществлять легальную Дистрибьюторскую деятельность. Дистрибьютор несет ответственность за соблюдение всех государственных и местных законов, постановлений и нормативов при осуществлении Дистрибьюторской деятельности в Разрешенной стране.

1. Компания может выделить определенные страны с учетом Предпускового периода, в которых Дистрибьюторы также могут осуществлять Дистрибьюторскую деятельность. Компания может официально объявить о Предпусковом периоде минимум за тридцать (30) дней до официального открытия.
2. Дистрибьютор не может и не будет осуществлять Дистрибьюторскую деятельность (кроме разрешенной), не будет начинать или создавать коммерческую деятельность Компании или Продукции в Неразрешенной стране или любой стране, в которой Компания не объявила Предпусковой период. Сюда относится, но не ограничивается этим: попытки гарантировать одобрение продукции или коммерческой деятельности, зарегистрировать или зарезервировать название Компании, торговой марки или домена, а также создать бизнес или заключить государственный договор от имени Компании.
3. До объявления Предпускового периода Дистрибьюторская деятельность в неоткрытой стране строго ограничивается следующим: Дистрибьютор может только раздавать визитки и участвовать в небольших собраниях (не более восьми (8) человек, лично знакомых с Дистрибьютором или контактами Дистрибьютора).

Часть 3 Спонсорство

- A. Спонсирование. Чтобы стать Спонсором Дистрибьютор должен отвечать всем требованиям и принять все обязательства, указанные в данном Договоре. Лица, желающие стать Дистрибьюторами, могут называться Заявителями Компании Спонсорами. Только Заявители, проживающие в Разрешенных или других странах, могут Спонсироваться с учетом Предпускового периода.
- B. Вложение. После принятия дистрибьюторского соглашения компанией, новый дистрибьютор размещается в нижестоящей организации спонсора. Спонсор имеет право вложить нового дистрибьютора на глубину до третьего (3) уровня. Вложение не может быть размещено вне нижестоящей организации спонсора. Компания оставляет за собой право вносить соответствующие коррективы, если данные условия не соблюдаются дистрибьюторами при регистрации.
- C. Обучение и поддержка. Спонсор будет:
 1. Предпринимать значительные попытки, чтобы гарантировать, что все Дистрибьюторы его/ее Организации Нижнего уровня понимают условия Договора и все применяемые государственные и местные законы;
 2. Проводить регулярное обучение и добросовестно участвовать в развитии деятельности и продажах Продукции своей Организации Нижнего уровня;
 3. Предоставлять добросовестное обучение и инструкции, так что собрания, связанные с продажами Продукции и возможностями развития и проводимые Дистрибьюторами в Организации Нижнего уровня, проводятся согласно Договору и применяемым государственным и местным законам;
 4. Руководить и стимулировать Дистрибьюторов своей Организации Нижнего уровня; и
 5. Принимать коммерчески значительные попытки для личного решения споров в своей Организации Нижнего уровня

Часть 4 Изменение вложения; Переводы; Бенефициарные проценты

- А. Замена Спонсора. Дистрибьютор может обратиться с просьбой заменить своего Спонсора или лично Спонсируемого Дистрибьютора согласно ограничениям, описанным ниже. Однако, Дистрибьютору разрешается менять Спонсора только один раз и совершать замену, описанную ниже, которая будет окончательной. Из-за необходимости поддерживать единство Организаций Нижнего уровня замена Спонсора не может быть осуществимой; поэтому Компания окончательно решает разрешать или нет предложенную замену.
1. Плата в размере тридцати пяти долларов США (\$35 или эквивалента в местной валюте) взимается за каждый поданный запрос на замену Спонсора. Эта плата взимается, даже если запрос был отклонен Компанией. Формы запроса на замену должны быть заполнены и получены в Компании до 17-00 по зоне зимнего времени (-7 UTC стандарт и -6 UTC горного дневного времени) 20 числа. Запросы, полученные позже, будут рассматриваться в следующем месяце. Скидка до двадцати пяти долларов США (\$25 или эквивалентная сумма в местной валюте) применяется ко всем заменам Спонсора, поданным и полученным Компанией до 17-00 по зоне зимнего времени (-7 UTC стандарт и -6 UTC горного дневного времени) 20 числа.
 2. Текущее и правильное Соглашение дистрибьютора и Положение о бенефициарном проценте, если применяется, должны быть приобщены ко всем запросам Дистрибьюторов на замену Спонсора.
- В. Процесс изменения вложения. Дистрибьютор может быть перемещен в новое положение на нижних уровнях в иерархии спонсора относительно его текущего расположения при условии получения письменного подтверждения от первоначального спонсора, а также самого дистрибьютора, содержащего следующую информацию:
1. Запрос на изменение вложения должен быть направлен в компанию до истечения девяноста (90) дней с даты регистрации соответствующего дистрибьютора;
 2. Изменение вложения допускается на глубину не ниже трех (3) уровней от начального расположения относительно первоначального спонсора;
 3. Изменение вложения допускается при условии, что месячный групповой объем соответствующего дистрибьютора не превышает 2,500.
- С. Продвижение. Дистрибьютор может быть перемещен на Верхний уровень к новому Спонсору, при условии что Дистрибьютор получает письменное разрешение от каждой Дистрибьюторской деятельности выше в Спонсорстве.
- Д. Процесс замены Спонсора. Дистрибьюторская деятельность может быть перемещена к новому Спонсору в Организации Нижнего уровня Спонсора, если Дистрибьютор получает письменное разрешение первоначального Спонсора, при условии что:
1. передвижение происходит в течение шести (6) месяцев с Даты подписания договора; и
 2. Дистрибьютор не достиг Звания в зОК.
- Е. Продажа или передача Дистрибьюторской деятельности. Продажа, уступка или передача происходят, когда Дистрибьютор продает, уступает или передает право собственности или управление Дистрибьюторской деятельностью другому Лицу. (Если член, директор, менеджер, акционер, партнер, исполнительный директор или лицо, занимающее подобную должность или звание, продает, уступает или передает контрольный пакет акций в Организации Дистрибьюторской деятельности, которая имеет Бенефициарный процент в Дистрибьюторской деятельности, такая продажа, уступка или передача осуществляется согласно указанным положениям). Компания оставляет за собой право по своему рассмотрению одобрить или отклонить предложенную продажу, уступку или передачу

Дистрибьюторской деятельности. Продажа, уступка или передача Дистрибьюторской деятельности может произойти только, если во время продажи, уступки или передачи, Дистрибьюторская деятельность находится в хорошем состоянии согласно условиям Раздела 9.E. При любой продаже, уступке или передаче получающий Дистрибьютор удерживает ту же Организацию Нижнего уровня и имеет тот же Ранг/Титул, что и до одобренной передачи. Дистрибьюторская деятельность может быть уступлена или передана без рассмотрения (например, подарок) с учетом ранее выданного письменного разрешения Компании. Любая продажа, уступка или передача Дистрибьюторской деятельности подлежит условиям данного Раздела 4.E и Разделов 4.F, 4.G, 4.H и 4.I.

F. Право первого отказа. Передачи Дистрибьюторской деятельности подлежат Праву первого отказа («ППО») Компании, за которым следует ППО Квалифицированному прямому верхнему уровню.

1. Если Дистрибьютор получает Справедливое предложение на покупку его/ее Дистрибьюторской деятельности, Дистрибьютор сначала предложит продать Дистрибьюторскую деятельность Компании на тех же условиях, что и указанные в Справедливом предложении. Дистрибьютор отправляет в Компанию письменное Справедливое предложение и у Компании есть пятнадцать (15) дней на принятие этого предложения. Доказательство законного предложения включает, но не ограничивается, наличными суммами или ценными бумагами на целевом депозитном счете, доказательство соглашения о выдаче займа и другие существенные шаги, предпринятые с единственной целью покупки такой Дистрибьюторской деятельности.
2. Если Компания не реализует ППО в течение пятнадцати (15) дней, Дистрибьютор делает такое же предложение Квалифицированному верхнему уровню на тех же условиях, что и в Справедливом предложении. Компания передает Справедливое предложение путем предоставления письменного уведомления Квалифицированному Верхнему уровню Дистрибьютора. У Квалифицированного верхнего уровня есть десять (10) дней на принятие предложения. Если Квалифицированный верхний уровень принимает предложение он/она должны письменно уведомить Компанию об этом.
3. Если Квалифицированный верхний уровень не реализует ППО в течение разрешенного периода, Дистрибьютор может передать Дистрибьюторскую деятельность третьей стороне на тех же условиях, что и в Справедливом предложении, однако, при условии, что Дистрибьютор соблюдает все другие процедуры по передаче, указанные в данном Разделе и устанавливаемые время от времени Компанией.
4. ППО применяется к каждому новому Справедливому предложению, полученному Дистрибьютором.
5. Следующие обстоятельства не подлежат требованиям ППО, указанным в Разделе 4.F. Однако, каждый случай требует, чтобы Соглашение дистрибьютора и Положение о бенефициарном проценте были предоставлены в Компанию.
 - a. Когда имя Лица, имеющего Бенефициарный процент в Дистрибьюторской деятельности, добавляется в Соглашение дистрибьютора (например, жена добавляет мужа).
 - b. Когда имя Лица, которое больше не имеет Бенефициарный процент в Дистрибьюторской деятельности, исключается из Соглашения дистрибьютора (например, миноритарный член, который исключается из компании, или акционер, не имеющий контрольного пакета, продает свою долю в компании).
 - c. Когда Дистрибьютор является физическим лицом и передает свои права собственности юридическому лицу, в котором только этот Дистрибьютор имеет

Бенефициарный процент (например, муж и жена создают компанию с ограниченной ответственностью для Дистрибьюторской деятельности и она единственные члены/менеджеры).

Г. Ограничения на продажу и передачу.

1. Действующий Дистрибьютор не может покупать другую Дистрибьюторскую деятельность.
2. Дистрибьютор, который продает или передает свою Дистрибьюторскую деятельность, не может подавать повторную заявку на Дистрибьютора с другим Спонсором в течение минимум шести (6) месяцев после того, как Компания утвердила продажу.
3. Лицо не может объединяться с или приобретать процент в ранее существующей Дистрибьюторской деятельности, если Лицо занималось Дистрибьюторской деятельностью в течение последних двух (2) лет.
4. После передачи Дистрибьюторской деятельности Квалифицированному верхнему уровню Дистрибьюторская деятельность будет объединена с существующей Дистрибьюторской деятельностью Квалифицированного верхнего уровня согласно процедуре передачи Дистрибьюторской деятельности.
5. Если Дистрибьютор продает или передает свою Дистрибьюторскую деятельность, и в течение года с момента продажи он/она подписывает, объединяет или начинает работу в другой прямой продаже, сетевом маркетинге или многоуровневой маркетинговой компании, такое действие будет рассматриваться как нарушение Договора, и Компания оставляет за собой право прекратить такую переданную Дистрибьюторскую деятельность согласно положениям о прекращении Договора. Данное положение остается в силе после прекращения действия Договора.

Н. Процесс. Дополнительные требования процесса включают:

1. Продающий/передающий Дистрибьютор должен предоставить или приобщить действующее и правильное Соглашение Дистрибьютора и Положение о бенефициарном проценте для всех Организаций, запрашивающих передачу.
2. Специальные документы, доступные на сайте Компании, должны быть отправлены для осуществления продажи или передачи Дистрибьюторской деятельности.
3. Заявка на продажу или передачу должна быть получена Отделом обучения и поведения Дистрибьютора в Компании, до 20 числа, чтобы изменение вступило в силу в этом месяце.
4. Запросы, полученные позже, будут рассматриваться в следующем месяце.
5. Каждый запрос стоит сто долларов США (\$100 или эквивалент в местной валюте).
6. Дополнительно оплачиваются тридцать пять долларов США (\$35 или эквивалент в местной валюте) за заявку, которая неполная, неправильная или отклонена.

I. Толкование. Толкование данной Политик и процедур относительно продажи, уступки или передачи Дистрибьюторской деятельности будет осуществляться способом, который рассматривается Компанией и отстаивает ее интересы. Компания оставляет за собой право отказать приобретателю или покупателю.

J. Слияние. Две Дистрибьюторские деятельности могут быть объединены в одну, если одна является Спонсором другой. Любое слияние окончательное. Для слияния оба

Дистрибьютора должны отправить измененное Соглашение дистрибьюторов и получить письменное согласие компании.

К. Ограничения на многочисленные Бенефициарные проценты.

1. Дистрибьютору запрещается владеть Бенефициарным процентом в более, чем одной Дистрибьюторской деятельности.
2. Если Лицо с Бенефициарным процентом в существующей Дистрибьюторской деятельности желает стать Дистрибьютором у другого Спонсора, то сначала необходимо прекратить владение Бенефициарным процентом в существующей деятельности и через шесть (6) месяцев подать заявку на Дистрибьютора.
3. Ограничения компании на многочисленные Бенефициарные проценты гарантирует, что (i) все попытки Дистрибьютора создать свою Дистрибьюторскую деятельность направлены на одну Дистрибьюторскую деятельность и не рассредотачиваются на многочисленные Дистрибьюторские деятельности; и (ii) Верный уровень получает всю выгоду от попыток Дистрибьютора. При определении имеет ли Дистрибьютор Бенефициарный процент Компания рассматривает значение термина как указано ниже в определении Приложения А, а также в смысле данного ограничения.

L. Влияние браков, разводов и смертей на Дистрибьюторскую деятельность.

1. Брак. Супруг/супруга считается владельцев Бенефициарного процента в Дистрибьюторской деятельности и все действия и бездействия супруга/супруги будут приписаны Дистрибьютору. Если два Дистрибьютора женаты, они могут осуществлять Дистрибьюторские деятельности отдельно. Однако, все другие условия правил Бенефициарного процента по Договору применяется к обоим Дистрибьюторским деятельности.
2. Развод. Если женатая пара, чьи имена по отдельности указаны как имена Дистрибьюторов в Соглашении дистрибьютора, разводятся Компания продолжает выплачивать прибыль согласно Программе выплаты комиссионных как и раньше, пока она не получит юридически действительную заверенную копию свидетельства о разводе или другого распоряжения суда, что содержащее указание относительно выплат и/или распределение прав по Договору. Если суд вынес решение сменить владельца, супруг/супруга, который становится Дистрибьютором, должен подать измененное Соглашение дистрибьютора. Дистрибьюторская деятельность ни при каких обстоятельствах не делится.
3. Смерть и Наследство. В случае смерти Дистрибьютора, Договор передается юридическому наследнику Дистрибьюторской деятельности (которого можно точно определить по Договору) согласно применяемым законам. Компания требует предоставить ей заверенные копии свидетельства о смерти (или заключения врача), и заверенное завещание, решение суда или другой соответствующий юридический документ. Наследники процентов, должны предоставить измененное Соглашение дистрибьютора. При уведомлении о передаче по наследству Компания оставляет за собой право осуществлять платежи в наследство умершего Дистрибьютора. Если юридический наследник желает закрыть счет, необходимо подать письменное подписанное заявление о закрытии вместе с юридическим доказательством смерти. Если юридический наследник Дистрибьюторской деятельности является уже действующим Дистрибьютором, Компания разрешает многочисленные Бенефициарные проценты по наследству до шести (6) месяцев. К этому времени существующий Дистрибьютор должен продать или наоборот передать существующую или полученную по наследству Дистрибьюторскую деятельность.

Часть 5 Комиссионные

- А. Прибыль от продаж. Вознаграждение выплачивается Дистрибьюторам, которые определены с учетом Программы выплаты комиссионных и соблюдают Договор. Успех Дистрибьютора достигается только постоянными Розничными продажами Продукции и постоянными розничными продажами Организации Нижнего уровня. Так как успех Дистрибьютора во многом зависит от личных попыток, Компания не гарантирует уровень дохода и не определенный доход. Дистрибьютор не получает вознаграждение за спонсорство или найм других Дистрибьюторов. Единственным способом заработать Вознаграждение является продажа Продукции.
- В. Выплаты. Компания будет выплачивать Вознаграждение разрешенным Дистрибьюторам согласно заказам Продукции, которые: (i) Компания получила до окончания Периода выплаты комиссионных и (ii) были полностью оплачены. Ежемесячное вознаграждение или другие бонусы выплачиваются на EWallet счет Дистрибьютора.
1. Вознаграждение выплачивается на имя Организации, указанной в Соглашении дистрибьютора. Если Организация не указана, Вознаграждение выплачивается на имя Лица, первого перечисленного в Соглашении дистрибьютора.
 2. Вознаграждение по UniLevel и премиальному фонду выплачивается не позднее 20 числа каждого месяца. Все оффлайн заказы Продукции должны быть предоставлены в Компанию до 17-00 по зоне зимнего времени (-7 UTC стандарт и -6 UTC горного дневного времени) последнего рабочего дня месяца, чтобы включаться в расчет вознаграждения UniLevel за этот месяц. Онлайн заказы Продукции должны быть предоставлены в Компанию до 23-59 по зоне зимнего времени последнего дня месяца, чтобы включаться в расчет вознаграждения UniLevel за этот месяц.
 3. Вознаграждение PowerStart выплачивается в пятницу после окончания недельного квалификационного периода. Чтобы заказ был включен в недельный квалификационный период, он должен быть размещен с полуночи (00-00) понедельника до 23-59 вечера следующего воскресенья.
 4. Если Дистрибьютор считает, что в расчете Вознаграждения и/или условиях программы существует ошибка, о ней следует сообщить Компании. Если о такой проблеме не было сообщено Компании в письменной форме в течение сорока пяти (45) дней после окончания соответствующего периода Выплаты комиссионных, Дистрибьютор отказывается от всех требований в отношении такой ошибки.
- С. [СКРЫТО]
- D. [СКРЫТО]
- E. [СКРЫТО]
- F. Незаконные действия. Запрещаются незаконные действия с Программой выплаты комиссионных, в противном случае возможны дисциплинарные меры. Незаконные действия с Программой вознаграждения включают, но не ограничиваются покупкой Дистрибьютора для квалификации на различные Ранги и Вознаграждения большого количества продукции, которая не продается по прямому маркетинговому каналу, размещению заказов в Организации нижнего уровня и другие действия, которые могут нарушить государственные, федеральные или местные законы против схемы пирамида. Такие действия могут на усмотрение Компании привести к приостановке Вознаграждения ликвидации Дистрибьюторской деятельности.

- G. Вычеты и компенсации. Дистрибьютор предоставляет Компании право вычитать сборы из Вознаграждения как считается целесообразным согласно Разделу 6 или другому условию Договора. Любая плата устанавливается исключительно по усмотрению Компании.

Часть 6 **Заказ продукции компании**

- A. Склад. Так как Компания накладывает специальное минимальное требование на всех Дистрибьюторов, Дистрибьютор должен использовать свое собственное решение для определения суммы запаса, он поддержит проект продаж и личного использования.
- B. Заказ. Продукцию можно заказать по интернету на официальном сайте.
1. Цена продукции компании подлежит изменению по усмотрению Компании.
 2. Платежи должны быть в точной сумме заказа, и могут быть осуществлены методами, доступными в данное время (кредитная карта, перевод EWallet). Вскоре будет доступен банковский перевод.
 3. Заказы должны оплачиваться полностью до обработки и отгрузки. Все затраты на отгрузку и обслуживание, основаны на пункте назначения и суммы заказанной Продукции.
 4. Незапрещенное использование кредитной карты другого Лица запрещается.
 5. [СКРЫТО]
- C. Отсутствие доставки. Если доступна услуга Без доставки. Дистрибьютор может получить заказ в месте, где такая услуга оказывается. Компания может отгрузить за счет Дистрибьютора Продукцию. Которая имеет отметку Без доставки, если Дистрибьютор не забрал Продукцию в течение девяноста (90) рабочих дней после запланированной даты ADP. Если Продукция отгружается Дистрибьютору с места, предоставляющего услугу без доставки, Компания может использовать любой указанный способ оплаты для получения платы за отгрузку. В противном случае Компания может по своему усмотрению (i) включить заказ в другой заказ Продукции, включая, но не ограничиваясь Продукцией Добракачественного продуктового набора или (ii) забрать у Дистрибьютора заказ.
- D. Задолженные заказы. Если в Компании временно нет заказанной Продукции, Дистрибьютор получит уведомление о «задолженном заказе» вместе с отгрузкой. Задолженные заказы выполняются, как только придет продукция. Объем задолженных заказов записывается в счет месяца, в котором Компания получила оплату первоначального заказа.
- E. [СКРЫТО]
- F. Неплатеж. Любой платеж, не обеспеченный достаточными средствами или возвращенный неполученным, является нарушением Договора. Компания взимает плату за обслуживание в размере двадцати долларов США (\$20 или эквивалент в местной валюте) за все платежи, не обеспеченные достаточными средствами. Компания оставляет за собой право ограничить способ оплаты Дистрибьютора.
1. В случае нехватки средств, Дистрибьютор несет ответственность за все банковские комиссии, плюс плату Компании за обслуживание. В случае нехватки средств, Компания удержит Продукцию или отменит отгрузку. Если продукция уже отгружена, ожидается, что Дистрибьютор будет использовать альтернативные способы оплаты Продукции. Если Компания не получает платеж в течение значительного времени, она может перейти к мерам сбора неплатежей, прекратить будущие отгрузки заказов и предпринять другие шаги по взысканию, разрешенные Договором, включая удержание Вознаграждения.

2. Любая неполученная сумма может быть вычтена из настоящих или будущих Комиссионных Дистрибьютора.
3. Дистрибьютор понимает, что все Лица, перечисленные в Соглашении дистрибьютора, или Лицо, имеющее Бенефициарный процент в Дистрибьюторской деятельности, будут вместе и отдельно нести ответственность за непогашенную сумму по неоплаченной Продукции и сборам. Дистрибьютор четко понимает, что такая совместная и раздельная ответственность отменяет любые ограничения ответственности, доступные в противном случае в Дистрибьюторской деятельности или владельцам Бенефициарного процента.

G. Программа автоматической доставки (ADP).

1. Дистрибьютор может выбрать участие в Программе автоматической доставки (ADP). ADP может быть подключена в любое время после отправки заявки на ADP или письменного запроса в Компанию с указанием суммы Продукции для ежемесячной отгрузки, а также способа оплаты. При подключении ADP во время регистрации, Соглашение дистрибьютора является подтверждением для установки. Счет ADP будет оплачиваться в одно и то же время в течение месяца, а Продукция будет отгружаться в одно и то же время. Дистрибьютор может получить номера отслеживания от Компании после отгрузки Продукции. Запланированные даты обработки ПАД, оплаты счета, отгрузки и изменений счета размещены на сайте [тухапго office](#) и время от времени изменяются Компанией.
2. Зимой Компания может использовать программу отгрузки в зимнее время для определенных географических регионов. Эта программа разработана, чтобы предотвратить повреждение Продукции в очень холодных условиях в определенных регионах. При ее использовании Дистрибьютор отказывается от иска против Компании за задержку отгрузок.
3. Дистрибьютор может выбирать между двумя (2) видами ADP:
 - a. Резервная ADP: При регистрации «Резервного ADP» если Дистрибьютор размещает заказы до указанной даты каждого месяца (см. запланированные даты для ADP, указанные на сайте [тухапго office](#)), и если Объем заказа (ов) равен или превышает Объем ADP за предыдущий месяц, тогда заказ(ы) заменить ADP за предыдущий месяц. Заказы, размещенные после запуска ADP, и все заказы, размещенные до запуска ADP, которые не равны или превышают Объем ADP за предыдущий месяц, не будут кредитованы до ADP за прошлый месяц или последующий месяц; или
 - b. Безусловная ADP: При установке «Безусловная ADP» Дистрибьютор будет получать отгрузку ADP ежемесячно, несмотря на Объем, заказанный Продавцом в другие разы данного месяца.
4. Платежи будут проверяться до начала процесса обработки заказов ADP. В случае отказа в авторизации, Компания может попытаться связаться с Дистрибьютором и получить повторную авторизацию. Если до конца месяца авторизация не получена, заказ будет считаться «необработанным» и не будет включен в расчет и обработку Вознаграждения. Компания не несет ответственность за недобор по Объему из-за необработанных заказов.
5. Чтобы изменить или прекратить чью-либо ADP, Дистрибьютор должен отправить письменный запрос (включая дату, имя Дистрибьютора, регистрационный номер и образец подписи Дистрибьютора, чью информацию надо изменить) в Компанию до ежемесячного установленного времени. Запланированные даты изменения учетной записи ADP публикуются на сайте [тухапго office](#) и время от времени изменяются Компанией.

6. При отмене ADP Дистрибьютор может вернуть самую последнюю отгрузку, при условии, что отгрузка была совершена не позже девяноста (90) дней и Дистрибьютор соблюдает все положения политики возмещения (см. Раздел 6.К). Для отмены ADP недостаточно просто возврата Продукции или отмены отгрузки. Дистрибьютор должен отправить подписанный запрос на отмену. Уведомление об отмене должно отправляться по электронной почте со сканированной подписью.
- Н. Правило семидесяти процентов. Дистрибьютор подтверждает, что с каждым новым заказом продукции он/она продает или использует минимум 70% всей Продукции, купленной ранее по заказам. Каждый Дистрибьютор, который получает Вознаграждение и заказывает дополнительную Продукцию, соглашается в течение минимум четырех (4) лет хранить документацию, которая подтверждает соблюдение этой политики, включая доказательство Розничных продаж. Дистрибьютор соглашается предоставлять такую документацию Компанию по ее запросу. Несоблюдение данного требования или предоставление ложного количества проданной или использованной продукции с целью продвижения согласно программе вознаграждения приводит к нарушению Договора и является причиной для его прекращения. Более того, нарушение данного требования дает Компании право вернуть все Вознаграждение, выплаченное Дистрибьютору в течение времени, когда документация не сохранена или когда было нарушено данное положение.
- I. Налог с продажи, налог на товары и услуги, НДС.
1. В США налог с продажи взимается по предложенной розничной цене Продукции и рассчитывается с использованием коэффициентов для местности, куда отгружается продукция. Компания взимает и переводит налог с продажи соответствующим налоговым органам. В юрисдикциях, где Дистрибьютор может и регистрируется как налоговый агент в местном агентстве по сбору налога с продаж и отправляет «Свидетельство об освобождении от уплаты налогов с использования и продаж» или равносильный документ в Компанию, сбор налога с продаж будет обязательством Дистрибьютора. Дистрибьютор обязан ежегодно предоставлять новую копию своего свидетельства для освобождения от уплаты налога с продаж.
 2. Во всех других юрисдикциях налог на товары и услуги, НДС и другие применяемые налоги с оборота основываются на покупной цене. Компания предоставляет регистрационный номер плательщика налога на товары и услуги и НДС и надлежащее выставление счетов, включая электронные счета, если разрешено законом. Компания не включает налог на товары и услуги и НДС в выплаты вознаграждения. Дистрибьюторы, зарегистрированные как плательщики НДС и налога на товары и услуги и которые должны взимать и переводить их за свои оказание услуг, могут отправлять в Компанию действительный счет с выделением НДС и налога на товары и услуги для возмещения НДС и налога на товары и услуги в комиссионном доходе.
- J. [СКРЫТО]
- К. Возвраты и обмены.
1. Все возвраты совершаются при следующих условиях:
 - a. Продукция возвращена в товарном виде (упаковка не открыта, продукция не изменена и пригодна для продажи), что определяется Компанией; и
 - b. Продукция отправлена как посылка, которую можно отследить (например, UPS) и полученная в течение семи (7) дней после уведомления Компании.
 2. Все затраты на отгрузку и курьерскую доставку, связанные с возвратом Продукции, оплачиваются исключительно Дистрибьютором, если иное не предусмотрено законом. Любое повреждение или потеря при отгрузке, что привело к возврату Продукции,

является обязательством Дистрибьютора. Если Компания получает Продукцию поврежденной (то есть непригодной к продаже), то она отменяет отгрузку. Возврат части Продукции не принимается согласно стандартной политики возврата Компании.

3. Компания заменит Продукцию в случае повреждения при отгрузке, неправильной отправки из-за ошибки Компании или если она будет ниже стандартного качества. Если Продукция повреждена или некачественна, Дистрибьютор должен связаться с Компанией в течение десяти (10) дней по электронной почте. Покупатель может вернуть Продукцию Дистрибьютору, который затем обязан обменять ее в Компании.

L. [СКРЫТО]

Часть 7 Продвижение Товара и Бизнес предложения

- A. Использование Методов Реализации. Дистрибьютор может использовать только те Методы Реализации, которые были утверждены Компанией в отношении Утвержденной Страны или страны, участвующей в объявленном Подготовительном Периоде. В случае использования услуг компаний-специалистов, для выполнения заказов, или других третьих лиц с целью продажи или распространения Методов Реализации, Дистрибьютор обязуется заключать с такими компаниями или третьими лицами соглашение о неразглашении, (будет предоставлено Компанией) с целью обеспечения защиты информации Компании и Дистрибьютора, а также для того, чтобы такая информация оставалась эксклюзивной собственностью Компании.
- B. Утверждение Инструментов Продаж. Перед использованием каких-либо Инструментов Продаж, Дистрибьютор обязуется предоставить такие Инструменты отделу Обучения и Сопровождения Дистрибьюторов Компании для утверждения. Процесс утверждения длится как минимум три (3) недели. С целью соблюдения всех новых законодательных актов и положений, Компания может отменить любое прежнее утверждение Инструментов Продаж, а также может потребовать устранения с рынка ранее утвержденного Инструмента Продаж за счет Дистрибьютора. В случае утверждения Компания предоставит Дистрибьютору:
 1. Уникальный номер утверждения Инструментов Продажи и логотип, а также
 2. Подтверждение, в письменной форме, от Компании, указывающие, что Инструменты Продаж могут быть использованы
- C. Представление Товара. Дистрибьюторы имеют право представлять Товар только так, как указано в материалах, выданных Компанией. Любые материалы третьих лиц, используемые Дистрибьюторами, должны выполнять требования всех федеральных и местных законов и нормативных актов. Все Дистрибьюторы должны ознакомиться и соблюдать все концепции, изложенные в "Руководстве по Рекламе Дистрибьюторов", которое размещено на веб-сайте Компании. Дистрибьютор не должен утверждать о полезности товара для здоровья или делать любые другие утверждения медицинского характера в отношении Товара, кроме тех утверждений, которые перечислены Компанией в материалах, утвержденных для страны, в которой представляется Товар. Дистрибьютор не должен назначать какой-либо Товар для лечения определенной болезни ни при каких обстоятельствах. Ни один Товар, предоставляемый Компанией, не может быть представлен как Товар, имеющий лечебные или целебные свойства.
- D. Запрет на внесение изменений. Дистрибьюторы не должны менять ярлыки, изменять или переупаковывать Товар.

- Е. Запрет на заявления о подтверждении. Дистрибьюторы не должны давать основания полагать, что продвижение, управление или организация Компании были утверждены, санкционированы или разрешены правительственными органами управления. Дистрибьюторы не должны утверждать или давать основания полагать, что какой-либо Товар был утвержд н любым государственными органом.
- Ф. Запрет на заявления о доходах. Дистрибьютор не имеет права делать ложные, вводящие в заблуждения или непоказательные заявления относительно потенциального уровня дохода. Если Дистрибьютор делает заявление относительно доходов, такое заявление должно быть основано на фактических заработках и действующем Ежегодном Оглашении Среднего Дохода Компании, которое можно найти на www.xango.ru/misc/policies и которое должно быть представлено вместе с заявлением о доходах.
- Г. Использование Торговых Марок и Авторских прав.
1. Компания может выдавать Дистрибьюторам лицензию на использование своих торговых марок, ограниченную условиями, изложенными в данном Соглашении, а также условиями, указанными в лицензионном соглашении. Лицензионное соглашение может быть получено в отделе Обучения и Сопровождения Дистрибьюторов.
 2. Дистрибьюторы не могут использовать уже существующие или приобретенные позже торговые марки Компании или какие-либо другие вводящие в заблуждения похожие вариации торговых марок, таким способом, который бы вызывал путаницу, ошибку или обман относительно источника Товара или рекламируемых услуг.
 3. Если иное не установлено данным Соглашением, Дистрибьютор не может использовать торговые марки Компании или любые другие вводящие в заблуждения похожие вариации торговых марок (например, Zango, XNGO, Xanzgo, Xang, и т.д.), в имени компании, электронном адресе, имени интернет домена и поддомена, адреса страницы в Интернете, телефонном номере, либо в каких-либо других адресах или названиях. Дистрибьютор может использовать торговые марки Компании, кроме торговых марок, ассоциирующихся со словом "XanGo", в адресах страниц в Интернете, имени интернет домена или поддомена, при условии заключения лицензионного соглашения Дистрибьютором на Лицензированный Компанией Веб-сайт. Дистрибьютор соглашается выполнять все требования такого лицензионного соглашения и настоящим подтверждает, что Компания является и будет являться владельцем всех прав на торговые марки Компании в таких адресах страниц в Интернете, названиях интернет доменов и поддоменов, а также, что Компания имеет право отменить использование торговых марок Компании по любой причине и в любое время. Дистрибьютор также соглашается с тем, что Компания имеет право приобретать такие страницы в Интернете в любое время, оплатив номинальный регистрационный взнос Дистрибьютору, и Дистрибьютор соглашается передать Компании такую страницу в Интернете и предпринять все необходимые дальнейшие меры, указанные Компанией для осуществления такой передачи.
 4. Дистрибьютор соглашается немедленно передать Компании любую регистрацию названий Компаний, торговых марок, торговых им н или им н интернет доменов зарегистрированных или зарезервированных с нарушением данной политики. Положения данной Части остаются в силе после прекращения действия Соглашения.
 5. Дистрибьюторы не должны использовать торговые марки Компании на неутвержд нных Инструментах Продаж.
 6. Факт ввода в заблуждение других вариаций торговой марки Компании, устанавливается Компанией по собственному усмотрению.

7. Дистрибьюторы не должны использовать торговые марки Компании в странах, где использование такие торговых марок запрещено.
 8. Дистрибьютор не должен использовать имя, логотипы, торговые марки или другие ссылки на деятельность Компании или ее партнеров производителей в каких-либо Инструментах Продажи, в переписке или любом виде рекламы.
 9. Все материалы и информационные средства Компании охраняются авторским правом Компании и не могут быть дублированы.
- Н. Использование “Независимого Дистрибьютора” в Рекламе. Если Дистрибьютор выбирает имя для Бизнеса, такое имя должно ясно указывать, что Дистрибьютор является “Независимым Дистрибьютором Xango”. Имя, выбранное Дистрибьютором не должно давать основания полагать, что Дистрибьютор является работником или агентом Компании. При использовании логотипа или названия Компании в письменном виде в отношении Дистрибьютора, Дистрибьютор должен представлять себя как “Независимый Дистрибьютор Xango”.
- И. Рекламные Методы. Дистрибьюторы могут использовать следующие методы рекламы:
1. Газеты: Дистрибьютор может размещать типичную рекламу бизнес предложения в соответствующем разделе местной газеты, при условии, что такая газета соблюдает все требования применимых законов и нормативных актов.
 2. Телефонный справочник: Любой Дистрибьютор может разместить свое имя в белых или желтых страницах телефонного справочника вместе со словами “ Независимый Дистрибьютор Xango”. Иллюстративно-изобразительные или макетные рекламные объявления в телефонных справочниках запрещены.
 3. Реклама в электронных письмах: Все рекламные объявления, распространенные посредством электронной почты, телефона или факса, должны соблюдать все требования законов по борьбе со спамом в штате или стране, в которой находится получатель. Дистрибьютор обязан ознакомиться со всеми законами, относящимися к незатребованным коммерческим электронным письмам, и соблюдать все их требования.
 4. Телевидение и Радио: Реклама на телевидении и радио требует предварительного письменного разрешения Юридического и Маркетингового отделов Компании, а также Отдела по Связи с Обществом. Запросы должны быть предоставлены в отдел Образования и Сопровождения Дистрибьюторов.
 5. “Звездная” реклама: Дистрибьютор может использовать “звездную” рекламу, получив письменное разрешение Компании и специальное, предварительное, письменное согласие звезды в отношении каждого случая использования имени звезды.
 6. Ярмарки, толкучие рынки и т.д.: Дистрибьютор не должен продавать или продвигать Товары на базарах, блошиных рынках или других подобных сборах. Дистрибьютор может продвигать и продавать Товары на специализированных выставках, кроме тех, в которых Компания собирается принять эксклюзивное участие и сообщает об этом на своем веб-сайте www.xango.ru
 7. Сайты Интернет аукционов: Дистрибьютор не должен продавать или способствовать продаже Товаров на сайтах в Интернете, на которых используется аукционный метод продажи или покупки (например, eBay). Дистрибьютор не должен пользоваться услугами третьих лиц для размещения Товара на аукционных веб-сайтах или продавать Товар третьим лицам, если Дистрибьютор знает или имеет основания полагать, что

такой Товар будет продан на аукционном веб-сайте. Положения данной Части остаются в силе после прекращения действия Соглашения.

- J. Реклама на мероприятиях, спонсированных Компанией: На мероприятиях, спонсированных Компанией, Дистрибьюторы, без специального письменного разрешения Компании, не могут рекламировать, продавать и продвигать товары или услуги, не относящиеся к Компании, включая: (i) продвижение мероприятий, систем или материалов, не связанных с Компанией, (ii) организованные личные приглашения к покупке, (iii) распределение раздаточного материала, DVD и других материалов, или (iv) использование любого другого метода продвижения, считающегося неприемлемым Компанией, но не ограничиваясь этим.
- K. Реклама в Интернете: Дистрибьюторы могут использовать только Лицензированный Компанией Сайт для продвижения Товаров или бизнес предложения в Интернете. Продвижение Товаров или бизнес предложения через нелицензированный Интернет сайт строго запрещено. Дистрибьюторы, желающие управлять Лицензированным Компанией Сайтом, должны соответствовать следующим требованиям:
1. Дистрибьютор не может заключать лицензионное соглашение на веб-сайт, пока он не пройдет специальный курс подготовки по управлению веб-сайтом, предоставляемый Компанией.
 2. Все лицензионные сайты подлежат единовременному первому взносу и ежегодным взносам за поддержание, независимо от даты создания веб-сайта. Взносы указаны в Интернет лицензионном соглашении, которое может быть предоставлено по востребованию. Эти взносы необходимы для предоставления Компанией обучения персонала и осуществления наблюдения за интернет сайтами Дистрибьюторов в соответствии с данными Принципами и Процедурами.
 3. Все лицензионные веб-сайты должны быть сначала проверены и утверждены Компанией как Инструменты Продаж в соответствии с Частью 7В. Лицензионные веб-сайты должны относиться только к Компании и не должны рекламировать, продвигать или ссылаться на какие-либо другие товары или бизнес предложения. Однако, все такие веб-сайты и любые внесенные к ним изменения, должны быть сначала проверены и утверждены Компанией как Инструменты Продаж в соответствии с Частью 7В. В случае утверждения веб-сайта, Дистрибьютор должен заключить лицензионное соглашение с Компанией, а сайт должен отображать созданный Компанией "лицензионный" знак. Изменения, внесенные на сайте, после получения лицензии, должны быть санкционированы представителем отдела Обучения и Сопровождения Дистрибьюторов Компании.
 4. Дистрибьюторы не должны использовать какие-либо ключевые слова или мета-тэги для рекламирования любых лицензионных веб-сайтов в Интернете, если такие ключевые слова или мета-тэги прямо или косвенно представляют незаконные или необоснованные медицинские или финансовые заявления.
 5. Дистрибьюторы должны получить письменное разрешение Компании перед созданием спонсорских ссылок в поисковых системах Интернета для привлечения посетителей на Лицензированный Компанией Сайт.
 6. Компания оставляет за собой право отменять лицензию на любой ранее утвержденный сайт в любое время и на любых основаниях, включая изменения в положениях федерального и местного законодательства и нормативных актах.

- L. Реклама и Продажная Цена Товаров в Интернете. Дистрибьютор подтверждает и соглашается с тем, что реклама и продажа всех Товаров в Интернете могут осуществляться только на Лицензированных Компанией Сайтах и реклама и продажная цена всех Товаров на таких веб-сайтах: (i) при продаже Заявителю, не должна быть ниже оптовой цены Товаров плюс разумные расходы на доставку, а также стоимость, назначенная Компанией для покрытия налогов, обработки, а также стоимость набора Дистрибьютора; и (ii) при продаже лицу, не являющемуся Заявителем (например, Клиенту и т.д.) должна быть не менее Рекомендуемой Компанией Розничной Цены плюс разумные расходы на доставку, а также стоимость, назначенная Компанией на покрытие налогов и обработки Товаров. В соответствии с положениями данной Части, Дистрибьютор также подтверждает, что любая реклама стоимости Товаров будет честной и не будет содержать вводящих в заблуждение заявлений (например, "самая низкая цена", что подразумевает, что Дистрибьютор имеет возможность продать Товары по более низкой цене, чем могут продать такой Товар другие Дистрибьюторы и т.д.). Дистрибьютор подтверждает свое согласие с тем, что он или она обязуются не рекламировать и не продавать Товары в Интернете, которые были куплены у других Дистрибьюторов. Любое нарушение данной Части Дистрибьютором будет рассматриваться, как нарушение условий Соглашения и будет подлежать процедурам нарушения условий Соглашения, изложенных в данном Соглашении.
- M. Массовая рассылка информации: В целях данной Части, "Массовая рассылка информации" означает распространение информации, направленное на 50 или более Дистрибьюторов в нижестоящей структуре отправителя или как минимум тр x Дистрибьюторов параллельных структур, в течение 7 дней. Следующие правила применяются ко всем массовым рассылкам информации, инициированным Дистрибьютором:
1. Дистрибьюторы, получающие массовую рассылку информации, должны были осознанно "сделать выбор" получать массовую рассылку.
 - a. посредством регистрации (если массовая рассылка будет получена на мероприятии или вебинаре); и/или
 - b. посредством подтверждающего запроса, в случае получения массовой рассылки электронным письмом или публикацией на веб-сайте.
 2. при использовании электронных писем, в массовой рассылке должна быть предусмотрена возможность отказа от рассылки.
 3. Массовая рассылка информации должна соблюдать все требования данной Части.
 4. Следующая оговорка должна быть заметно размещена во всех массовых рассылках информации, которые продвигают любые методы построения:

Существует много методов и технологий, которые успешно используются для построения бизнеса с XanGo. Метод построения, предлагаемый в/на данном [вебинаре/веб-сайте/электронном письме/ собрании/] может отличаться от метода, представленного Вашим вышестоящим партнером. Пожалуйста, проконсультируйтесь с Вашим вышестоящим партнером, если он обучал Вас другому методу или если у Вас возникли какие-либо вопросы.
 5. Дистрибьютор принимает, что разрешение Дистрибьютору создавать базы данных Дистрибьюторской информации для массовой рассылки, продажи инструментов и для каких-либо других целей, считается использованием Конфиденциальной Информации Компании, являющейся торговым активом Компании, и такое использование может принести значительную финансовую выгоду Дистрибьютору. Дистрибьютор также подтверждает, что он или она обязаны выполнять обязанности положений

относительно Трудоустройства в Конкурентных Компаниях, изложенных в Части 2К. Положения данной Части остаются в силе после прекращения действия Соглашения.

- N. Распределение Лидеров. Лица, не являющиеся частью сети компании, часто интересуются Товарами Компании. Если Компания может определить, что интересующееся лицо получило информацию у определенного Дистрибьютора или что такой человек знаком с одним из Дистрибьюторов Компании, будет сделано все возможное для того, чтобы такое лицо было направлено к такому Дистрибьютору. Если связь с определенным Дистрибьютором не может быть установлена, Лицо будет оформлено под любого Дистрибьютора "Премьер" уровня. Окончательное решение относительно оформления лидеров остается правом Компании.
- O. Вопросы Связей с Общественностью. Компания рекомендует Дистрибьюторам использовать собственные средства рекламы для построения и развития своего бизнеса; однако, в некоторых ситуациях Дистрибьюторы должны связываться с Отделом по связям с общественностью Компании. Примеры таких ситуаций приведены ниже:
1. случаи, когда материал или средство имеют национальный потенциал;
 2. случаи, когда материал нуждается в более широких описаниях Компании/Товаров; и/или
 3. когда Дистрибьютора просят рассказать об объемах продаж Компании и/или ее бизнес стратегиях.
- P. Точки розничной торговли: Если иное не установлено в данном Соглашении, Дистрибьютор не может продавать Товары или продвигать бизнес предложение при помощи точек розничной торговли. Дистрибьютору также запрещается продавать Товары любому Лицу, если Дистрибьютор знает или имеет основания полагать, что такое Лицо продаст эти Товары через точки розничной торговли. Допускается размещение информации Независимого Дистрибьютора на территории точек розничной торговли, если такое размещение соответствует всем требованиям относительно рекламы, изложенным в данной Части, а также требованиям перечисленным ниже:
1. На точку розничной торговли допустим показ всех Товаров и/или несколько изображений таких Товаров исключительно с целью рекламы.
 2. Никакие Товары, включая показ, не должны продаваться на территории точек розничной торговли.
 3. Точки Розничной Торговли не должны выставлять на показ или рекламировать Товар(ы) Компании таким образом, чтобы они были видны вне точки продажи.
 4. Предоставленная Компанией оговорка должна быть заметно размещена возле демонстрируемых Товаров. Оговорка не может изменяться в размере, цвете, содержании и т.д. Оговорка может быть загружена с сайта Компании и должна гласить следующее:

Благодарим за проявленный Вами интерес. Являясь компанией прямых продаж, ХапГо® распространяет и продает свои товары через Независимых Дистрибьюторов, а не в точках розничной торговли. Пожалуйста, свяжитесь с (Имя Дистрибьютора) по адресу (Контактная информация Дистрибьютора) чтобы приобрести товары ХапГо®
 5. Если точка розничной торговли является рестораном, кафе, сок-баром, или подобным заведением, Товары могут продаваться только в пробных объемах (например, в стаканах и т.д.) и Дистрибьютор должен предоставлять постоянную поддержку такому заведению.

- Q. Заведения сферы услуг. Дистрибьютор может вести свой дистрибьюторский бизнес через заведения сферы услуг, однако запрещается выставлять Товарные баннеры или другие Инструменты Продаж на всеобщее обозрение, таким образом, который бы привл к публику в заведение сферы услуг. Компания оставляет за собой эксклюзивное право в определении является ли заведение заведением сферы услуг и подходящим местом для продажи Товаров.

Часть 8 Нарушение процедур контракта

- A. Условные обязательства. Обязательства компании перед Дистрибьютором обусловлены честным выполнением Дистрибьютором всех условий Соглашения. Компания, по своему полному усмотрению, определяет, нарушает ли Дистрибьютор условия Соглашения и может выбрать любой способ возмещения ущерба.
- B. Возмещение ущерба. В случае нарушения, Компания может не принимать никаких мер или применить несколько договорных средств защиты, а также средства защиты права справедливости, включая, но не ограничиваясь следующими:
1. Предупредить Дистрибьютора в письменном или устном виде о нарушении и предоставить оповещение по исправлению нарушений условий Соглашения;
 2. Требовать от Дистрибьютора дополнительных гарантий дальнейшего выполнения условий;
 3. Удерживать или отклонять одобрение и сопутствующие надбавки;
 4. Определить ущерб и удерживать соответствующие суммы из комиссионных выплат;
 5. Лишить Дистрибьюторских прав временно или навсегда;
 6. Требовать судебного запрета;
 7. Расторгнуть Соглашение; и
 8. Требовать возмещения убытков и сопутствующих затрат.
- C. Сообщение о нарушениях Соглашения. Если Дистрибьютор замечает или знает о нарушении любого условия Соглашения другим Дистрибьютором, такой Дистрибьютор должен предоставить претензию в письменном виде в отдел Обучения и Сопровождения Дистрибьюторов на соответствующей форме, предоставленной этим отделом. Из-за трудностей расследования и определения подходящего возмещения в подобных разбирательствах, любая жалоба на нарушение условий Соглашения, за исключением Трудоустройства в Конкурентной Компании, должна предоставляться Компании в течение восемнадцати (18) месяцев с момента предполагаемого нарушения; нарушения Трудоустройства в Конкурентной Компании должны предоставляться Компании в течение шести (6) месяцев с момента предполагаемого нарушения. Несвоевременное сообщение о нарушении может привести к тому, что Компания не станет предоставлять обвинения с целью защиты Бизнеса Дистрибьютора на основании незаявленных вовремя притязаний. Тем не менее, такая политика не отменяет право Компании продолжить расследование и наказать Дистрибьюторов, признанных виновными в незаявленных вовремя притязаниях.
- D. Действия в обход условий Соглашения. Соглашение предназначается для защиты Дистрибьюторов и Компании от неблагоприятных последствий нарушений. Дистрибьюторы, которые преднамеренно обходят правила Контракта, чтобы косвенно осуществить то, что прямо запрещено, будут наказаны как при прямом нарушении соответствующей политики или определ нного правила Компании. В такой ситуации все доступные средства защиты, указанные выше, смогут быть применены Компанией. Данное Соглашение не

предоставляет Дистрибьютору право использовать Соглашение против другого Дистрибьютора напрямую или применять любое правовое действие против другого Дистрибьютора.

Часть 9 Прекращение действия

A. Прекращение действия

1. Дистрибьютор может расторгнуть Соглашение отказом возобновить ежегодный срок истечения принятия своего Дистрибьюторского Соглашения или предоставлением заявления о расторжении в Компанию, при условии соблюдения положений Части 9.E данного Соглашения.
2. Компания может расторгнуть Соглашение, если Дистрибьютор нарушает условия Соглашения и любые дополнения к нему.
3. По факту расторжения, Компания может по собственному усмотрению сохранить в силе Дистрибьюторство или ликвидировать и отстранить его от Структуры Спонсора и Структуры Распределения.

B. Возврат Конфиденциальной Информации. Дистрибьютор должен вернуть всю Конфиденциальную Информацию, включая информацию, полученную посредством прямого или косвенного управления Компанией по факту расторжения или по востребованию Компанией. Если любая такая Конфиденциальная Информация не может быть возвращена из-за того, что она в электронном виде, Дистрибьютор должен полностью удалить Конфиденциальную Информацию по факту расторжения или по востребованию.

C. Выкуп. Если Дистрибьютор является нарушителем, Компания сохраняет право остановить или задержать процесс выкупа, оговоренного в Части 6.L данного Соглашения.

D. Последствия Расторжения в случае нарушения условий Соглашения.

1. Дистрибьютор, чей Контракт был расторгнут по инициативе Компании, должен ожидать в течение одного (1) года для подачи нового заявления на Дистрибьюторство. На протяжении этого времени Дистрибьютор не должен иметь Договорной Выгоды в любом другом Дистрибьюторстве. Перед подачей заявления он или она должны ходатайствовать перед Компанией через отдел Обучения и Сопровождения Дистрибьюторов. Ходатайство должно включать письменное показание, которое должно быть подписано под страхом наказания за лжесвидетельство и нотариально заверено, в котором Дистрибьютор подтверждает, что он или она не имел(а) Договорной выгоды в каком-либо Дистрибьюторстве во время предыдущего года.
2. По факту расторжения Соглашения, все права Дистрибьютора на Дистрибьюторство и на Бизнес Дистрибьютора аннулируются и прекращают действие. Для покрытия убытков, которые Компания понесла или скорее всего понесет в последствии нарушения Дистрибьютора, включая, но не ограничиваясь всем или чем-либо из нижеследующего: (i) потеря репутации и потеря ценности конфиденциальной и вещественно-правовой информации Компании и коммерческой тайны; (ii) потеря части ценности бизнеса Компании; и (iii) потеря будущего дохода; Дистрибьютор соглашается с тем, что любые невыплаченные Комиссии могут перейти Компании для компенсации части ущерба.
3. Компания может реорганизовать Нижестоящую Структуру Дистрибьюторства, расторгаемого из-за нарушения таким образом, чтобы обеспечить наилучшую защиту интересов Компании, Нижестоящей и Вышестоящей Структур.
4. Когда Компания принимает решение о расторжении Дистрибьюторства, в котором есть более одного владельца Договорной Выгоды, применяются следующие правила:

- a. Выбывающий(-ие) владелец(-ы) Договорной Выгоды должен(-ны) уступить все права и интересы в прибылях Дистрибьюторства;
- b. Компания не может разделять или перераспределять любую Нижестоящую Структуру; и
- c. Компания не может делить Комиссии между предшествующими или настоящими владельцами Договорной Выгоды в Дистрибьюторстве.

E. Последствия добровольного расторжения Соглашения Дистрибьютором.

1. Контракт может быть добровольно расторгнут Дистрибьютором, который не нарушал условий Соглашения, в любое время, на любых основаниях, предоставлением письменного уведомления в Компанию, подписанного всеми Лицами, указанными в Дистрибьюторском Соглашении. Расторжение действительно со дня получения Компанией письменного уведомления, хотя оформление расторжения может быть задержано до следующего месяца по причине текущего Объема Дистрибьюторства. Если Дистрибьютор нарушал условия Соглашения, он или она не могут добровольно или в одностороннем порядке расторгнуть Соглашение до наибольшего из следующих: (i) последнего дня периода пролонгации Соглашения, или (ii) до последнего дня периода, эквивалентного количеству времени, которое равно длительности нарушения Соглашения Дистрибьютором, предшествующего моменту обнаружения Компанией нарушения, но не превышающего один (1) год. В таком случае, Компания может выбрать одно или все доступные средства защиты за нарушение условий Соглашения согласно Части 8 и Дистрибьютор не имеет права получать Комиссии во время такого периода, установленного Компанией по собственному усмотрению.
2. После расторжения Соглашения все права Дистрибьютора в Дистрибьюторстве и в Бизнесе Дистрибьютора аннулируются и становятся недействительными.
3. Дистрибьютор, добровольно расторгающий Соглашение, может быть повторно включен в Дистрибьюторство с новым Спонсором, не ранее, чем через шесть (6) месяцев от даты, когда Компания получила письменное уведомление о расторжении. Во время этого шестимесячного периода, Дистрибьютору, добровольно расторгнувшему Соглашение, не разрешено участвовать в любом Бизнесе Дистрибьюторов или иметь Договорную Выгоду в Дистрибьюторстве. Прежде чем подать заявку, Дистрибьютор должен сперва подать ходатайство в Компанию через отдел Обучения и Сопровождения Дистрибьюторов. Ходатайство должно включать письменное показание, которое должно быть подписано под страхом наказания за лжесвидетельство и нотариально заверено, в котором Дистрибьютор подтверждает, что он или она не имел(-а) Договорной выгоды в любом Дистрибьюторстве во время предыдущего года.
4. Дистрибьютор не может добровольно расторгнуть Соглашение, если Дистрибьюторство должным образом не зарегистрировано в Компании, что может быть доказано любыми из следующих условий, но не ограничиваясь ими: (i) временным Дистрибьюторством; (ii) Дистрибьюторством, заблокированным, приостановленным или находящемся на испытании; (iii) Дистрибьюторством, находящимся под следствием, но без применения формального взыскания; или (iv) фактом отправки ходатайства о намерениях расторгнуть Соглашение.

F. Сохранение Юридической Силы. Части 2.E, 2.F, 2.K, 2.R, 2.S, 2.T, 8, 9 и 10 сохраняют свою юридическую силу при расторжении Соглашения. Расторжение, отказ или истечение срока действия Соглашения, не освобождает Дистрибьютора от обязательств, которые точно определены в Контракте как обязательства, сохраняющие юридическую силу после расторжения или истечении срока действия Соглашения.

Часть 10 Прочие положения

- A. Целостность Соглашения. Соглашение включает полное понимание предмета договора между Компанией и Дистрибьютором, и считается окончательным, полным и эксклюзивным выражением условий Сторон. Данное Соглашение заменяет все предыдущие договорности и предложенные, но не заключенные соглашения, в письменном или устном виде. Любые предыдущие соглашения, обещания, переговоры, представления, в письменном или устном виде, относящиеся к предмету настоящего Соглашения, не имеют юридической силы. В случае возникновения каких-либо несоответствий между устными представлениями в адрес Дистрибьютора со стороны работника или агента Компании и условиями данного Соглашения, превалируют условия данного Соглашения, четко изложенные в письменном виде.
- B. Заголовки. Заголовки частей и подчастей данного Соглашения созданы исключительно для удобства и справочной информации и не будут приниматься во внимание при истолковании или интерпретации каких-либо положений Соглашения. Если иное не указано в Соглашении, все ссылки на части Соглашения будут также ссылаться на все подчасти этого Соглашения.
- C. Изменения, внесенные Компанией. Компания оставляет за собой право вносить любые изменения в данное Соглашение, при условии, что Компания сообщает Дистрибьютору о таких изменениях как минимум за 30 дней перед датой начала действия внесенных изменений. Компания может оповестить Дистрибьютора о таких изменениях, разместив любую измененную часть Соглашения на веб-сайте Компании по адресу www.xango.com или любым другим методом. Дистрибьютор будет считаться согласившимся с изменениями в Соглашении, если Дистрибьютор продолжает вести Бизнес Дистрибьютора, обновляет Дистрибьюторство или принимает Комиссионные по истечению 30 дневного периода.
- D. Неопределенности. Неопределенности, в случае их возникновения, не должны рассматриваться против какой-либо из Сторон, вне зависимости от того, какая Сторона, возможно, санкционировала двусмысленное положение.
- E. Гарантии. Компания не предоставляет гарантий качества товаров, прямых или косвенных, кроме тех, которые специально оговорены в данном Соглашении. Компания отказывается от и исключает какие-либо гарантии в отношении возможных нарушений любых американских или иностранных патентов, торговых марок, торговых имён, авторских прав или торговых секретов, возникающих в результате действий Дистрибьютора. **НАСТОЯЩИМ КОМПАНИЯ ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ ВСЕХ ПРЯМЫХ И ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ ГАРАНТИЙ, ВКЛЮЧАЯ, НО НЕ ОГРАНИЧИВАЯСЬ ЭТИМ, ВСЕ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫЕ ГАРАНТИИ ТОВАРНОГО СОСТОЯНИЯ И ПРИГОДНОСТИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛИ, АККУРАТНОСТИ И СОБЛЮДЕНИЮ ТРЕБОВАНИЙ. ДАННЫЙ ОТКАЗ ОТ ГАРАНТИЙ СОСТАВЛЯЕТ НЕОТЪЕМЛЕМУЮ ЧАСТЬ СОГЛАШЕНИЯ.**
- F. Отказ от Прав. Любой отказ от прав со стороны Компании в отношении нарушения условий Соглашения Дистрибьютором должен быть оформлен в письменном виде, однако такого отказа не относится к любому последующему или дополнительному нарушению условий Соглашения Дистрибьютором. Неиспользования такого права или такой привилегией Компанией не означает отказ от права или привилегии со стороны Компании.
- G. Независимость Положений Соглашения. Если любое условие данного Соглашения признается судом как недействительное, запрещенное или не имеющее искиковой силы в какой-либо юрисдикции, такое условие не имеет искиковой силы только в отношении именно этого условия в этой конкретной юрисдикции и не лишает юридической силы какие-либо другие условия Соглашения, а также не делает само Соглашение недействительным или не имеющим искиковой силы в другой юрисдикции. Более того, любое положение, признанное положением, не имеющим искиковой силы, может быть частично применено в максимальной мере, применимой в соответствии с законодательством.

- Н. Форс-мажор. Дистрибьютор подтверждает, что Компания не несет ответственность за какой-либо ущерб или какие-либо потери, возникшие в результате задержки или невозможности производства, продажи или доставки товаров в связи с забастовкой рабочих, несчастными случаями, пожарами, наводнениями, действиями гражданских властей, стихийными бедствиями, террористическими актами, либо в связи с любыми другими независимыми от Компании событиями.
- I. Применимое законодательство, Арбитраж, Судебный Запрет. Местом происхождения данного Соглашения является штат Юта, а также место, в котором Компания принимает предложение Заявителя на позицию Дистрибьютора и где Дистрибьютор заключает Соглашение с Компанией. Поэтому Соглашение должно толковаться в соответствии с законами штата Юта (без приведения в действие каких-либо конфликтов правовых норм или прав) в отношении заключенных соглашений и должно быть полностью выполнено в пределах штата. Любые разногласия или претензии, возникающие в результате или имеющие отношение к Соглашению или нарушению его условий, либо любые разногласия или претензии имеющие отношение к деловым отношениям, возникающим между Дистрибьюторами, должны устраняться обязательным, окончательным, юридически связывающим, безапелляционным арбитражем в Солт Лейк Сити, Юта, США. На рассмотрении должен присутствовать один незаинтересованный, независимый арбитр, который будет совместно выбран Сторонами арбитража в течение 7 дней с момента получения письменного уведомления об арбитражном запросе. Если Стороны не смогут достигнуть примирения с одним арбитром в течение 7 дней, Стороны соглашаются передать дело на рассмотрение Американской Арбитражной Ассоциации – ААА в соответствии с Правилами Коммерческого Арбитража (однако, вопрос будет рассматриваться только одним арбитром) и соглашаются с тем, что вопрос будет решаться в соответствии с законодательством штата Юта, включая, но не ограничиваясь этим, правила относящиеся к процедуре представления документов, изложенный в Правилах Гражданских процессов штата Юта. Решение, вынесенное арбитром, может быть зафиксировано в любом суде такой юрисдикции и приведение в исполнение решения должно регулироваться законодательством штата Юта. Стороны должны поровну разделить все затраты, связанные с арбитражем, включая вознаграждение арбитру. Если одна из сторон не оплатит свою половину расходов и эта неуплата повлечет за собой задержку в своевременном назначении арбитра или задержку арбитражного процесса, другая сторона имеет право требовать принятия временных обеспечительных мер в соответствии с Законом о Едином Арбитраже штата Юта, ст. 79В-11-109, чтобы заставить не осуществившую плат ж сторону выполнить свои обязательства по выплате. Такие временные обеспечительные меры могут быть обеспечены судами штата Юта, округа Юта, имеющими единственную и эксклюзивную юрисдикцию в отношении таких временных обеспечений, и каждая сторона настоящим соглашается с тем, что данные вопросы будут решаться только в таких судах. Неуплата расходов в соответствии с положениями данной Части, а также любых расходов, затрат или возмещений, возникших в результате необходимости другой стороны требовать временные обеспечительные меры, должна стать дополнительной претензией такой стороны в арбитражном процессе. Стороны, ААА и арбитр должны сохранять конфиденциальность всего арбитражного процесса и не должны раскрывать любым другим лицам напрямую не связанным с арбитражным процессом: (i) суть или основания разногласий, спора или претензии; (ii) содержание любого свидетельского показания или других доказательств, представленных на арбитражном слушании или полученных при представлении документов арбитру; (iii) условия или суммы арбитражного решения. ААА и арбитр должны иметь полномочия издавать указы для защиты конфиденциальной информации, если иное не установлено законодательством. Стороны соглашаются с тем, что до или после требования проведения арбитражного слушания, сторона (вдобавок к любым другим присужденным в ее пользу возмещениям и которые настоящим всецело резервируются) имеет право защищать свои права, предусмотренные Соглашением, требуя вынесения судебного запрета (временное запретительное судебное постановление, предварительный судебный запрет и все другие формы обеспечительных мер, доступных стороне, подающей иск) без обязательств, и что единственным местом рассмотрения дела должны быть

государственные суды, расположенные в округе Юта, штате Юта или по полному усмотрению Компании в федеральном суде, расположенном в Солт Лейк Сити, Юта. Стороны соглашаются, что такое рассмотрение дела в суде: (а) не является отказом от прав стороны, которая подала иск для возобновления требования проведения арбитража, которое сторона ранее представила, и (b) ни при каких обстоятельствах не повлияет на право стороны, подавшей иск, позже требовать проведение арбитража как только будут предприняты обеспечительные меры. Стороны открыто отказываются от любых возражений относительно персональной юрисдикции или места нахождения таких судов, а также в отношении проведения арбитража в Солт Лейк Сити, Юта, США.

- J. Оплата Услуг Адвокатов. В случае подачи любого иска для того, чтобы обеспечить выполнение любого условия данного Соглашения, выигравшая дело Сторона имеет право потребовать возмещение разумных затрат на услуги адвокатов, понесенных расходов и затрат, в дополнение к любому другому возмещению, на которое такая сторона может иметь законное право.
- K. Правопреемники и наследники. Соглашение имеет обязательную силу и является правомерным для всех наследников, исполнителей завещаний, администраторов, персональных представителей, правопреемников соответствующих Сторон данного Соглашения.
- L. Ограничение Ответственности. Настолько, насколько это разрешено законодательством, Компания, ее директора, должностные лица, члены, менеджеры, акционеры, работники, наследники или агенты (вместе именуемые как "Ответственные Стороны") не несут ответственность за, и Дистрибьютор освобождает Компанию и ее Ответственных Сторон от и отказывается от всех претензий в отношении любых потерь доходов, косвенных, прямых, фактических или случайных убытков, а также в отношении любых других понесенных Дистрибьютором потерь, возникших в результате: (i) нарушения условий Соглашения Дистрибьютором; (ii) продвижения или осуществления Дистрибьюторства и Бизнеса Дистрибьютора; (iii) неправильных данных, предоставленных Дистрибьютором Компании или ее Ответственным Сторонам; или (iv) отказа со стороны Дистрибьютора предоставить какую-либо информацию или данные, необходимые Компании для осуществления деятельности. КАЖДЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР СОГЛАШАЕТСЯ С ТЕМ, ЧТО ПОЛНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИИ И ОТВЕТСТВЕННЫХ ЛИЦ В ОТНОШЕНИИ ЛЮБЫХ ПРЕТЕНЗИЙ КАКИМ-ЛИБО ОБРАЗОМ СВЯЗАННЫХ С ДАННЫМ СОГЛАШЕНИЕМ, НО НЕ ОГРАНИЧИВАЯСЬ ЭТИМ, ЛЮБЫХ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ ВОЗБУЖДЕНИЯ ИСКА ИМЕЮЩИХ ОТНОШЕНИЕ К КОНТРАКТНОМУ, ГРАЖДАНСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ИЛИ ЗАКОНАМ СПРАВЕДЛИВОСТИ, НЕ ДОЛЖНА ПРЕВЫШАТЬ И ДОЛЖНА БЫТЬ ОГРАНИЧЕНА СУММОЙ, НА КОТОРУЮ ДИСТРИБЬЮТОР ПРИОБРЕЛ У КОМПАНИИ ТОВАР, НАХОДЯЩИЙСЯ В СОСТОЯНИИ ПРИГОДНОМ ДЛЯ ПЕРЕПРОДАЖИ.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Следующие определения терминов применяются ко всему Соглашению и пишутся с заглавной буквы:

Заявитель	Лицо, представившее Дистрибьюторской Соглашение
Утверждаемая Страна	Страна, которую Компания официально утвердила как страну доступную всем Дистрибьюторам для ведения Бизнеса Дистрибьютора.
Программа Автоматической Доставки (ПАД)	Необязательная программа, которая уполномочивает Компанию ежемесячно автоматически отправлять Товар Дистрибьютору.
Договорная выгода	Считается, что Лицо имеет Договорную Выгоду в Дистрибьюторстве, если он/она: (1) имеет любое прямое или косвенное право собственности в Дистрибьюторстве в качестве индивидуума, партнера, акционера, члена, менеджера, бенефициара, доверительного лица, должностного лица, директора или руководителя Дистрибьюторства; (2) имеет любое фактическое управление Дистрибьюторством; (3) получает любые доходы прямо или косвенно от Дистрибьюторства (за исключением доходов, полученных в соответствии с Компенсационным Планом Вышестоящим Дистрибьютором); (4) получает семейную поддержку от Дистрибьюторства; (5) получает поддержку от супруга / супруги, исходящую от Дистрибьюторства; (6) является непосредственным членом семьи Дистрибьютора; (7) является супругом/супругой или сожителем; или (8) имеет какой-либо другой подобный интерес в Дистрибьюторстве.
Добросовестное предложение	Незаинтересованное письменное предложение купить Дистрибьюторство Лицом, не являющимся Дистрибьютором, которое, по полному усмотрению Компании, считается законным предложением.
Коммерческая организация	Любой вид коммерческой организации, уполномоченной в соответствии с законодательством юрисдикции в которой такая организация была создана, включая, но не ограничиваясь этим: законно созданные корпорации, партнерства, трасты и компании с ограниченной ответственностью.
Сожитель	Лицо, достигшее 18 летнего возраста, которое делит с другим лицом общее жилье и находится с таким лицом в отношениях, подобных супружеским.
Комиссионные	Компенсация, выплачиваемая Дистрибьютору за Объем проданных им Товаров и товаров, купленных и/или проданных его Нижестоящей Структурой. Право на получение Комиссионных определяется на основании действующих требований относительно ежемесячных продаж, указанных в Компенсационном Плане.
Компания	XanGo LLC, компания с ограниченной ответственностью, зарегистрированная в штате Юта, либо любой законный представитель, правопреемник или филиал вне зависимости от места нахождения.

Лицензированный Компанией Сайт	Веб-сайт, утвержденный Компанией в соответствии с положениями Части 7К. Политики и Процедур.
Компенсационный План	Специальный план, используемый Компанией, который детально описывает требования и вознаграждения компенсационной структуры для Дистрибьюторов. Компенсационный План доступен в Приложении В к данным Политике и Процедурам.
Конкурирующая компания	Компания прямых продаж, компания сетевого маркетинга или MLM компания, которая продвигает, продает или распространяет какие-либо товары для здоровья, биологически активные добавки или товары личной гигиены в любой Утвержденной Стране, как указано в Части 2F.
Конфиденциальная Информация	Информация, раскрытая Дистрибьютору в соответствии с положениями Соглашения или информация, собранная Дистрибьютором о других Дистрибьюторах в отношении их продвижения Товаров или материалов продажи, включая, но не ограничиваясь этим, информацию относительно: (i) Нижестоящей Структуры или Вышестоящих Дистрибьюторов, включая имена Дистрибьюторов и их контактную информацию, собранную Компанией информацию о Клиентах или информацию, созданную для и от лица Компании Дистрибьюторами при помощи собраний Дистрибьюторов, веб-сайтов, электронной почты и/или инструментов для создания профилей, а также при помощи любой другой электронной или ручной информации, используемого Дистрибьютором или его агентами для сбора, хранения и/или создания любой информации о Дистрибьюторах и Клиентах (включая, но не ограничиваясь этим, (i) кредитные данные, профили розничных клиентов и Дистрибьюторов, а также информацию о покупке товаров и (ii) списки клиентов, информацию о производителях и поставщиках, деловые отчеты, отчеты о комиссиях и продажах, бизнес планы, прогнозы, коммерческие тайны, интеллектуальную собственность, анализы и любую связанную с этим информацию, а также любую другую финансовую и деловую информацию, которая явно является конфиденциальной и/или информацией, предоставляющей конкурентное преимущество. Конфиденциальная информация может быть в форме документации, изображений, спецификаций, программного обеспечения, технических и инженерных данных, или в любой другой форме, и может быть раскрыта устно, письменно посредством электронных или магнитных носителей, визуально или любыми другими способами.
Соглашение	Документы, оговаривающие особые отношения между Дистрибьютором и Компанией, состоящие из Дистрибьюторского Соглашения, Декларации Договорной Выгоды, Компенсационного Плана, Политики и Процедур, любых дополнений, относящихся к любым странам или особыми ситуациям, любых изменений к Соглашению и любых других письменных соглашений между Дистрибьютором и Компанией, которые инкорпорированы в данной Соглашение соответствующими ссылками.

Трудоустройство в конкурирующей компании	Нарушение условий Соглашения, изложенное в Части 2К Политики и Процедур.
Параллельное трудоустройство	Спонсорство, прямое или косвенное содействие Спонсору, существующему Дистрибьютору (или любому лицу, имеющему Договорную Выгоду в Дистрибьюторстве такого Дистрибьютора). Политика Параллельного Трудоустройства применима только к найму существующих Дистрибьюторов и не применима к Лицам, не являющимся Дистрибьюторами Компании. Компания не может наказать Дистрибьютора, который пытается убедить или привлечь Лицо, которое в прошлом никогда не являлось Дистрибьютором, но с которым ранее уже был установлен контакт другим Дистрибьютором. Как в случае любой коммерческой организации, Дистрибьюторы, которые вкладывают время и деньги в Лицо, рискуют тем, что такое Лицо может выбрать себе в качестве Спонсора другого человека.
Клиент	Лицо, не являющееся Дистрибьютором, которое покупает Товары по Рекомендуемой Розничной Цене.
Дата подписания	Дата, когда компания получает и утверждает Дистрибьюторское Соглашение Заявителя, на котором есть оригинал подписи или электронная копия оригинала подписи.
Дистрибьютор	Лицо, в настоящий момент уполномоченное Компанией управлять Дистрибьюторством. В случае участия более одного Лица в Дистрибьюторском Соглашении, термин "Дистрибьютор" может относиться ко всем лицам совместно.
Дистрибьюторское Соглашение	Соглашение, представленное Заявителем на позицию Дистрибьютора. Подписывая Дистрибьюторское Соглашение, Заявитель подтверждает, что он или она ознакомились со всем условиями Соглашения и будут выполнять все его требования.
Бизнес Дистрибьютора	Действия, которые по полному усмотрению Компании, представляют продвижение Товаров Компании или бизнес предложения. Некоторыми видами действий, не ограничиваясь приведенным списком, являются: подписание Дистрибьюторского Соглашения, реклама, продажа или выставление на выставке Товаров, проведение, организация встреч или участие в таких встречах или на подобных мероприятиях – организованных Дистрибьютором или Компанией; покупка Товаров по оптовым ценам, обмен, возврат Товаров; принятие участия в Компенсационном плане; получение периодических материалов Компании и других документов, принятие участия в спонсируемой компанией поддержке обучения и мотивационных мероприятиях; спонсирование новых Дистрибьюторов; и/или продажа лидеров, инструментов продаж, сайтов, и т.д. Дистрибьюторам.
Права Дистрибьютора	Права Дистрибьютора в соответствии с Соглашением на ведение Бизнеса Дистрибьютора.
Дистрибьюторство	Определенная позиция в рамках сети Дистрибьюторов Компании обусловленная положениями Соглашения.

Нижестоящая Структура	Генеалогически структурированная организация, состоящая из Дистрибьюторов и их Клиентов, которые находятся ниже в структуре Дистрибьютора в его Спонсорской Структуре или Структуре Распределения. Дистрибьюторы будут лично спонсироваться (i) Дистрибьютором и будут являться частью нижестоящей структуры такого Дистрибьютора посредством Распределения или Спонсорства, или (ii) теми, кого спонсировал или распределил Дистрибьютор, а также их Клиентами, находящимися в прямой линии Дистрибьюторства под Дистрибьютором.
Первая Покупка	Первая покупка Дистрибьютора любых двух единиц Товаров, представляемых Компанией (например, ХапГо® Сок, линия товаров по уходу за кожей Glimpse ТМ, Пищевая добавка ХапГо ЗSIXTY5ТМ, и т.д.)
Передовые позиции	Дистрибьюторы, которые находятся на первом уровне Спонсорской Структуры непосредственной Нижестоящей Структуры любого Дистрибьютора. Они могут войти на этот уровень посредством Спонсорской Компрессии. Объем Клиентов, за которых выплачивается Комиссия, считается так, как если бы они находились на передовых позициях с целью подсчета Одноуровневых Комиссий. (для ознакомления с определениями этих терминов см. Компенсационный план)
Идентификационный номер	Номер, специально назначенный лицу компанией или правительством. Например: номер социального страхования для граждан США и Канады, трудовой идентификационный номер – для американских компаний, номер идентификационной карты или национальный регистрационный идентификационный номер для граждан Сингапура, и номер идентификационной карты для граждан Тайваня.
Лицо	Индивидуум, коммерческая организация или любая другая отдельно существующая организация и ее правопреемники или наследники.
Распределение	Как существительное: Дистрибьютор, который напрямую трудоустроил другого Дистрибьютора в свою Структуру Распределения (по определению, изложенному в Компенсационном плане); как глагол: распределение Спонсором Дистрибьютора в свою Нижестоящую Структуру.
Политика и Процедуры	Политика и процедуры Компании, изложенные в данном Соглашении, включая дополнения и приложения, которые инкорпорированы ссылками, в которые также могут быть внесены поправки Компанией.
Подготовительный Период	Период, объявленный Компанией, перед тем как страна становится Утвержденной Страной, в течение которого Дистрибьютор может начать подготовку к началу Бизнеса Дистрибьютора в пределах такой страны.
Товар	Любой товар или любая услуга, которым назначена ценность, и которые предлагаются Компанией. Инструменты продаж и промо-материалы не включены в это определение.

Выполнившее условия Прямое Вышестоящее Лицо	В отношении Права Первого Отказа, прямой Спонсор Дистрибьютора, которые не нарушает положения данного Соглашения и который в прошлом месяце выполнил все требования для получения дохода в соответствии с Компенсационным Планом.
Категория	Текущая платящая категория Дистрибьюторства в соответствии с Компенсационным Планом. Категория Дистрибьютора, которая влияет на Комиссионные Дистрибьютора, подсчитываемые в Спонсорской Структуре (по определению, указанному в Компенсационном Плане), может изменяться из месяца в месяц и зависит от выполнения Дистрибьютором некоторых условий, указанных в Компенсационном Плане.
Трудоустройство	Фактическое или предпринятое содействие, регистрация, побуждение или попытка убедить или повлиять любым способом прямо или косвенно или через третье лицо (включая, но не ограничиваясь этим, использование веб-сайта), другого Дистрибьютора продавать или покупать товары или услуги и/или зарегистрироваться или действовать в качестве независимого дистрибьютора, работника, должностного лица или консультанта от лица другой компании прямых продаж, сетевой компании или MLM компании, которая работает таким методом, осуществляет деятельность или имеет дистрибьюторов в любой Утвержденной стране. Такое поведение считается Трудоустройством даже если действия Дистрибьютора являются ответом на запрос или утверждения другого Дистрибьютора.
Точка Розничной Торговли	Любая фактически существующая организация, не являющаяся заведением сферы услуг. В рамках данного определения, точки розничной торговли не включают Интернет, если Дистрибьютор соблюдает требования всех соответствующих частей Политики и Процедур, относящихся к утвержденным интернет продажам и рекламе.
Розничные Продажи	Продажи Товаров Клиентам, осуществленные Дистрибьютором.
Право Первого Отказа – ППО	Право, оговоренное в Части 4F Политики и Процедур.
Инструмент Продаж	Любая информация, любые материалы или товары, созданные Дистрибьютором для ведения Бизнеса Дистрибьютора.
Рекомендуемая Розничная Цена	Цена, рекомендуемая Компанией Дистрибьюторам для продажи Товаров Клиентам. Рекомендуемые Розничные Цены доступны на сайте Компании.

Заведение сферы услуг	Организация, к которой публика не имеет доступа без специального назначения или членства и/или главная функция которой – предоставление профессиональных услуг, а не продажа товаров. Например, частные офисы или офисы с ограниченным доступом, салоны, спа-салоны, тренажерные залы, салоны красоты, частные ассоциации, которые могут продавать некоторые товары, но чьей главной целью является предоставление услуг.
Спонсор	Как существительное: Дистрибьютор, который напрямую трудоустроил другого Дистрибьютора в свою Нижестоящую Структуру; как глагол: акт прямого трудоустройства другого Дистрибьютора в свою Нижестоящую Структуру.
Декларация Договорной Выгоды	Документ, являющийся необходимой частью Соглашения, если Заявитель подает заявку на Коммерческую организацию. Декларация Договорной Выгоды должны перечислять всех лиц, являющихся партнерами, акционерами, руководителями, членами, менеджерами, должностными лицами, директорами, доверительными лицами, бенефициарами, или лицами, имеющими прямую или косвенную Договорную Выгоду в Коммерческой организации или контроль над ней.
Титул	Наивысшая квалификация, которую может достичь Дистрибьютор, используемая для признания.
Вышестоящие	Однолинейная иерархия Спонсоров и/или Дистрибьюторов, идущая вверх от Дистрибьюторства.
Объем	Объем, назначенный Товару с целью выплаты комиссионных.
Оптовая торговля	Цена, по которой Компания продает Дистрибьюторам свои Товары.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Компенсационный план

Оглавление

Часть 1	Выплата Комиссий.....	38
Часть 2	Категории Дистрибьюторов	39
Часть 3	PowerStart Комиссии.....	40
Часть 4	Одноуровневые Комиссии.....	41
Часть 5	Комиссии Единого премиального фонда	43
Часть 6	Комиссии Премиального фонда 500K	44
Часть 7	Комиссии розничных продаж	45
Часть 8	Мотивирующие поездки и вознаграждения	45
Часть 9	Определения	46

Компенсационный план - это метод, с помощью которого Дистрибьюторам выплачиваются компенсации за их розничные продажи и личные закупки Товара, также как розничные продажи и личные закупки Товара Нижестоящими Структурами. Также, им выплачиваются компенсации, за предоставление поддержки и тренингов Дистрибьюторам Нижестоящих Структур. Компенсационный план является частью Соглашения между Компанией и е Дистрибьюторами. Некоторые термины и их определения приведены здесь с заглавных букв. Эти термины и их определения описаны в конце документа, в тексте этого документа или в Политике и Процедурах Компании, которые внесены посредством ссылок.

Часть 1 Выплата Комиссий

- A. Компания выплачивает разные типы комиссий за реализацию Товара. Комиссии подсчитываются на основании Оплачиваемого Объ ма (ОО) как в Спонсорской Структуре, так и в Структуре Распределения в зависимости от заказов Товара, Личного Объ ма Дистрибьютора (ЛО), Объ ма Группы Дистрибьютора (ГО) и других факторов, приведенных в этом документе.
- B. В тех случаях, когда осуществляются оплачиваемые продажи, когда Товар доставляется для распространения в Соединенных Штатах, комиссии от этих продаж, согласно данному Компенсационному Плану, будут подпадать под юридическую ответственность Компании и будут выплачены Компанией. В тех случаях, когда осуществляются оплачиваемые продажи, когда Товар доставляется для распространения за пределы Соединенных Штатов, Комиссии от этих продаж, согласно данному Компенсационному Плану, будут подпадать под юридическую ответственность компании ХанГо DISC, Inc или е правопреемниками. Тем не менее, для административного удобства, Комиссии, выплачиваемые согласно данного Компенсационного Плана, в большинстве случаев, размещаются на счете Электронного Кошелька каждого Дистрибьютора, для удобства Дистрибьютора объединяя Комиссии, заработанные от продаж, как в США, так и за е пределами.
- C. Компания может удерживать необходимые сборы за перемещение грузов, оформление документов или перевод средств из Комиссий Дистрибьютора, как изложено в Политике и Процедурах Компании.

Часть 2 Категории Дистрибьюторов

А. Дистрибьюторы могут претендовать на разные Категории, удовлетворяя определенные условия, включая ежемесячный ЛО и ежемесячный ГО, произведенные в Структуре Распределения, ежемесячный ПАД и общие требования Спонсорства. Все Категории Дистрибьюторов и требования к ним, которые должны быть удовлетворены в соответствующем месяце, приведены ниже:

1. Представитель – 100 ЛО.
2. Привилегированный Представитель – 100 ЛО и деятельность на 100 ПАД в месяц.
3. 1К – 100 ЛО; деятельность на 100 ПАД в течение этого месяца; минимум 1.000 ГО; и наличие по меньшей мере, тр х (3) выполняющих требования для передовых позиций Привилегированных Представителей или выше в своей Спонсорской структуре.
4. 5К – 100 ЛО; деятельность на 100 ПАД в месяц; минимум 5.000 ГО; и наличие по меньшей мере, тр х (3) выполняющих требования для передовых позиций 1К (или выше) Дистрибьюторов в своей Спонсорской структуре.
5. 20К – 200 ЛО; деятельность на 200 ПАД в месяц; минимум 20.000 ГО; и наличие личного спонсорства для, по меньшей мере, тр х (3) выполняющих требования для передовых позиций 5К (или выше) Дистрибьюторов в своей Спонсорской структуре.
6. Премьер – 200 ЛО; деятельность на 200 ПАД в месяц; минимум 50.000 ГО; и наличие личного спонсорства для, по меньшей мере двух (2) выполняющих требования для передовых позиций 20К (или выше) Дистрибьюторов в своей Спонсорской структуре.
7. 100К Премьер – 200 ЛО; деятельность на 200 ПАД в месяц; минимум 100.000 ГО; и наличие личного спонсорства для, по меньшей мере тр х (3) выполняющих требования для передовых позиций Премьер Дистрибьюторов (или выше) и одного (1) выполняющих требования для передовых позиций 20К Дистрибьютора (или выше) в своей Спонсорской структуре.
8. 200К Премьер – 200 ЛО; деятельность на 200 ПАД в месяц; минимум 200.000 ГО; и наличие личного спонсорства для, по меньшей мере тр х (3) выполняющих требования для передовых позиций Премьер Дистрибьюторов (или выше) и одного (1) выполняющих требования для передовых позиций 20К Дистрибьютора (или выше) в своей Спонсорской структуре.
9. 500К Премьер – 200 ЛО; деятельность на 200 ПАД в месяц; минимум 500.000 ГО; и наличие личного спонсорства для, по меньшей мере, одного (1) выполняющих требования для передовых позиций 200К Специального Премьер Дистрибьютора (или выше) или его (е) Спонсорской структуры и двух (2) выполняющих требования для передовых позиций Премьер Дистрибьюторов (или выше) в своей Спонсорской структуре. Два (2) из требуемых пяти (5) Премьер Дистрибьюторов должны быть на первом уровне Структуры Распределения.
10. Квантум Премьер – 200 ЛО; деятельность на 200 ПАД в месяц; минимум 750.000 GV6 (Одноуровневый сжатый ГО с первых шести (6) уровней под Дистрибьютором, за которые Дистрибьютору было заплачено); и за три последующих месяца в аттестационном квартале должен иметь: (i) по крайней мере, одного (1) выполняющих требования для передовых позиций 500К Специального Премьер Дистрибьютора (или выше) в своей Спонсорской структуре, (ii) одного (1) выполняющих требования для передовых позиций 200К Специального Премьер Дистрибьютора (или выше) в своей Спонсорской структуре, (iii) одного (1) выполняющих требования для передовых позиций 100К Специального Премьер

Дистрибьютора (или выше) в своей Спонсорской Структуре. Эти выполняющие требования для передовых позиций Дистрибьюторства должны получить свои Категории (кроме трех Прямых Премьеров) в любое время, накануне текущего аттестационного квартала Квантум Премьера и все (включая трех выполняющих требования для передовых позиций Премьеров) должны сохранить статус «Специальный» в каждом месяце текущего аттестационного квартала Квантум Премьера. Три (3) из требуемых шести (6) выполняющих требования Дистрибьюторов, должны быть на первом уровне Структуры Распределения.

11. Х1 Премьер – 200 ЛО; деятельность на 200 ПАД в месяц; минимум 1,000,000 GV6 (Одноуровневый сжатый ГО с первых шести (6) уровней под Дистрибьютором, за которые Дистрибьютору было заплачено); и за три последующих месяца в аттестационном квартале должен иметь: (i) по крайней мере, одного (1) выполняющего требования для передовых позиций 500К Специального Премьер Дистрибьютора (или выше) в своей Спонсорской структуре, (ii) двух (2) выполняющих требования для передовых позиций 200К Специальных Премьер Дистрибьюторов (или выше) в своей Спонсорской структуре, (iii) и четыре (4) выполняющих требования для передовых позиций Премьер Дистрибьюторов (или выше) в своей Спонсорской Структуре. Эти выполняющие требования для передовых позиций Дистрибьюторства должны получить свои Категории (кроме четырех выполняющих требования для передовых позиций Премьеров) в любое время, накануне текущего аттестационного квартала Х1 Премьера и все (включая четырех выполняющих требования для передовых позиций Премьеров) должны сохранить статус «Специальный» в каждом месяце текущего аттестационного квартала Х1 Премьера. Четыре (4) из требуемых семи (7) выполняющих требования Дистрибьюторов должны быть на первом уровне Структуры Распределения.

- В. Дополнительная категория, определенная как «Специальный», применяется к Премьер Дистрибьюторам, которые поддерживают свою категорию в течение трех (3) календарных месяцев одного квартала.

Часть 3 PowerStart Комиссии

- А. PowerStart является еженедельной комиссией, выплачиваемой по Первоначальным Заказам с ОО, сделанным в течение 30 дней с момента нового подписания Дистрибьютора. Комиссии от такого ОО считаются на основе Спонсорской Структуры. Компания выплачивает пятьдесят процентов (50%) ОО от Первоначальных Заказов. Сорок пять процентов (45%) ОЦ выплачивается в качестве комиссии PowerStart Вышестоящим Спонсорам данного Дистрибьютора, оформившего Первоначальный Заказ, три процента (3%) ОЦ предназначены для Единого Премияльного Фонда и оставшиеся два процента (2%) предназначены для Премияльного Фонда 500К.
- В. Комиссия PowerStart ограничена первой 1.000 ОО от Первоначального Заказа; однако время от времени, Компания может изменять лимит ОО, уведомив об этом всех Дистрибьюторов. Любая оставшаяся комиссия от Первоначального Заказа будет выплачена как Одноуровневая Комиссия.
- С. В зависимости от статуса спонсора ЛО или ПАД, комиссии PowerStart будут выплачены одним из следующих способов:
1. PowerStart Basic – Компания выплачивает двадцать процентов (20%) ОО от Первоначального Заказа первому выполнившему требованию (100 ЛО) Вышестоящему в Спонсорской Структуре. Компания выплачивает оставшиеся двадцать пять процентов (25%) от ОО Первоначального Заказа следующему выполнившему требованию (200 ЛО, деятельность на 200 ПАД) Вышестоящему в Спонсорской Структуре. Информация сведена в следующей таблице:

Спонсор	Минимальная Категория	Комиссия
Вышестоящий, выполнивший требования первым	100 ЛО, нет деятельности ПАД	20%
Вышестоящий выполнивший требования вторым.	200 ЛО, деятельность 200 ПАД в месяц	25%

2. PowerStart Plus - Компания выплачивает тридцать процентов (30%) ОО от Первоначального Заказа первому выполнившему требования (100 ЛО и деятельность на 100 ПАД) Вышестоящему в Спонсорской Структуре. Компания выплачивает оставшиеся пятнадцать процентов (15%) ОО от Первоначального Заказа следующему выполнившему требования (200 ЛО, деятельность на 200 ПАД) Вышестоящему Дистрибьютору Спонсорской Структуры. Информация сведена в следующей таблице:

Спонсор	Минимальная категория	Комиссия
Вышестоящий, выполнивший требования первым.	100 ЛО, деятельность 100 ПАД в месяц	30%
Вышестоящий выполнивший требования вторым	200 ЛО, деятельность 200 ПАД в месяц	15%

- D. Выполнивший требования Вышестоящий Дистрибьютор имеет право получать комиссию PowerStart, если он или она выполняет минимальные требования в любое время в течение недели или пяти предыдущих недель перед Первоначальным Заказом. Если Выполнивший требования Вышестоящий Дистрибьютор не выполняет минимальных требований в течение шести (6) недельного периода, в таком случае, Компания выплатит Комиссию следующему Вышестоящему выполнившему требования в качестве Компрессии PowerStart. Комиссии PowerStart считаются от Ценности в Спонсорской Структуре.
- E. Первоначальный Заказ должен быть получен Компанией не позже 17:00 (MST) в пятницу для того, чтобы Комиссии Powerstart были выплачены на следующей неделе. Заказы по Интернету, размещенные до 23:59 (MST) в воскресенье, будут оплачены на следующей неделе.

Часть 4 Одноуровневые Комиссии

- A. Одноуровневые – это ежемесячные комиссии, выплачиваемые за все заказы Товара с ОО. Комиссия выплачивается полностью, Компания выплачивает пятьдесят процентов (50%) от ОО от этих заказов Товара. Сорок семь процентов (47%) из ОО от этих заказов

выплачивается как Одноуровневая Комиссия, и три процента (3%) от ОО предназначены для Единого Премияльного Фонда.

В. Компания выплачивает Одноуровневую комиссию, основанную на общем ОО, не подлежащую комиссии не более чем с девяти (9) компрессионных уровней в Нижестоящей Структуре Дистрибьютора. Категория Дистрибьютора определяет, сколько существует уровней, на которых Дистрибьютор может накапливать Одноуровневые Комиссии. Если Дистрибьютор не выполняет требования Категории, чтобы накопить Одноуровневые Комиссии до определенного уровня, тогда такие Комиссии, выплачиваются в качестве Одноуровневой Компрессии следующему вышестоящему выполнившему требования Дистрибьютору. Одноуровневые Комиссии выплачиваются согласно Категории Дистрибьютора, как указано ниже, где наивысшая Категория имеет право получать более высокие выплаты:

1. Представитель – Пять процентов (5%) от ОО на первом уровне и пять процентов (5%) от ОО на втором уровне.
2. Привилегированный Представитель – То же процентное содержание от ОО как и у Представителя, плюс дополнительные десять процентов (10%) от ОО на третьем уровне.
3. 1К – То же процентное содержание от ОО как и у Привилегированного Представителя, плюс дополнительные пять процентов (5%) от ОО на четвертом уровне.
4. 5К – То же процентное содержание от ОО как и у 1К, плюс дополнительные пять процентов (5%) от ОО на пятом уровне.
5. 20К – То же процентное содержание от ОО как и у 5К, плюс дополнительные пять процентов (5%) от ОО на шестом уровне и пять процентов (5%) от ОО на седьмом уровне.
6. Премьер и выше – То же процентное содержание от ОО как и у 20К, плюс дополнительные пять процентов (5%) от ОО на восьмом уровне и два процента (2%) от ОО на девятом уровне.

Информация сведена в следующей таблице:

Уровень	Представитель	Привилегированный представитель	1K	5K	20K	Премьер и выше
первый	5%	5%	5%	5%	5%	5%
второй	5%	5%	5%	5%	5%	5%
третий	-	10%	10%	10%	10%	10%
четвертый	-	-	5%	5%	5%	5%
пятый	-	-	-	5%	5%	5%
шестой	-	-	-	-	5%	5%
седьмой	-	-	-	-	5%	5%
восьмой	-	-	-	-	-	5%
девятый	-	-	-	-	-	2%

- C. Все заказы Товара не по Интернету должны быть получены Компанией до 17:00 (MST) в последний рабочий день месяца, чтобы быть включенными в расчет Одноуровневой Комиссии в этом месяце. Заказы по Интернету должны быть получены Компанией до 23:59 р.м. (MST) в последний день месяца, чтобы быть включенными в расчет Одноуровневой Комиссии в этом месяце.
- D. Расчеты Одноуровневых Комиссий являются также предметом Компрессии Спонсорства, что является системой безопасности для минимального ежемесячного ОО, которая помогает повышать Категорию Дистрибьютора.

Часть 5 Комиссии Единого премиального фонда

- A. Единый Премиальный Фонд является ежеквартальной Комиссией, выплачиваемой из фонда, включающего три процента (3%) от ОО со всего мира. Комиссия Единого Премиального Фонда выплачивается в месяц, следующий закрытию календарного квартала тем Дистрибьюторам, которые ежемесячно в данном календарном квартале выполняли требования уровня Премьер Специальный и выше. Ежеквартальные выплаты Единого Премиального Фонда высчитываются сложением применимых ГОЗ, ГО6 и ГО9 (Групповой Объем подверженный Одноуровневой Компрессии) за данный календарный квартал от выполнивших требования Премьер Дистрибьюторов, создающих общий объем фонда. Процентное содержание общего фонда, которое распределяется на выполнивших требования Премьер Дистрибьюторов, является суммой ГОЗ, ГО6 и ГО9, вносимой Дистрибьютором, деленной на объем общего фонда. Это процентное содержание умножается на общую сумму в долларах в Едином Премиальном Фонде и составляет Комиссию Единого Премиального Фонда для этого Дистрибьютора.
- B. Чтобы претендовать на участие в Едином Премиальном Фонде, от Премьер Категорий требуется следующее:
1. **Премьер:** достигнуть статуса Специальный и в каждом месяце соответствующего периода заработать Одноуровневый чек на как минимум 2,500 долларов США (либо эквивалент этой суммы). Взнос в фонд – ГОЗ.

2. 100К Премьер: достигнуть статуса Специальный и в каждом месяце соответствующего периода заработать Одноуровневый чек на как минимум 5,000 долларов США (либо эквивалент этой суммы). Взнос в фонд – ГО6.
3. 200К Премьер: достигнуть статуса Специальный и в каждом месяце соответствующего периода заработать Одноуровневый чек на как минимум 10,000 долларов США (либо эквивалент этой суммы). Взнос в фонд – ГО9.
4. 500К Премьер: достигнуть статуса Специальный и в каждом месяце соответствующего периода заработать Одноуровневый чек на как минимум 10,000 долларов США (либо эквивалент этой суммы). Взнос в фонд – ГО9.
5. Квантум Премьер: достигнуть статуса Специальный и в каждом месяце соответствующего периода заработать Одноуровневый чек на как минимум 10,000 долларов США (либо эквивалент этой суммы). Взнос в фонд – ГО9.
6. X1 Премьер: достигнуть статуса Специальный и в каждом месяце соответствующего периода заработать Одноуровневый чек на как минимум 10,000 долларов США (либо эквивалент этой суммы). Взнос в фонд – ГО9.

Часть 6 Комиссии Премияльного фонда 500К

- A. Премияльный фонд 500К – это квартальная Комиссия, выплачиваемая из фонда, представляющего 2% от всемирного ОО от Первых Покупок, выплаченная в качестве PowerStart Комиссии в течение квартала. Премияльный фонд 500К выплачивается в месяц, следующие за закрытием календарного квартала тем Дистрибьюторам, которые выполнили требования Премьер Специального 500К уровня за каждый месяц такого календарного квартала или выше.
- B. Квартальная выплата Премияльного фонда 500К высчитывается прибавлением соответствующего ГО6 за календарный квартал от выполнивших требования 500К Премьер Специальных Дистрибьюторов или выше, создавая общий фондовый объем. Процент такого общего фондового объема, который распределяется выполнившим требования 500К Специальным Премьер Дистрибьюторам – это сумма ГО6, выплаченного Дистрибьютором, деленная на сумму общего фондового объема. Процент затем умножается на общий долларовый объем в 500К фонде, получая Комиссию Премияльного фонда 500К, которую получает такой Дистрибьютор.
- C. Для принятия участия в Премияльном Фонде 500К, Дистрибьюторы должны:
 1. Премьер Специальные 500К: выполнить требования Премьер Специального 500К уровня за каждый месяц соответствующего квартала. Взносы в фонд основаны на ГО6 Дистрибьютора.
 2. Квантум Премьер Специальные: выполнить требования Премьер Специального 500К уровня или выше за каждый месяц соответствующего квартала. Взносы в фонд основаны на ГО6 Дистрибьютора.
 3. X1 Премьер Специальные: выполнить требования Премьер Специального 500К уровня или выше за каждый месяц соответствующего квартала. Взносы в фонд основаны на ГО6 Дистрибьютора.
- D. Комиссии, исходящие из Премияльного Фонда 500К, включена в Одноуровневый чек
- E. В случае если Дистрибьютор не выполнит требования Премияльного Фонда 500К, размер фонда будет добавлен к Единственному Премияльному Фонду за такой квартал

Часть 7 Комиссии розничных продаж

- А. Дистрибьюторы имеют право получать Комиссии Розничных продаж, осуществляя следующее:
1. покупая Товар у Компании по Оптовой цене и перепродавая его Клиентам, и/или
 2. направляя Клиентов приобрести Товар в рамках аккаунта Дистрибьютора через линию заказов Розничных Продаж Компании.
- В. Компания выплачивает Комиссию Розничных Продаж в отношении всех продаж Товаров Клиентам, направленных в линию заказов Розничных Продаж Компании Дистрибьюторами. В добавление, возникающий в результате ОО от таких продаж считается частью Передовых Позиций направляющего Дистрибьютора в целях подсчета Одноуровневых комиссий. Комиссия Розничных Продаж – это разница между розничной ценой и оптовой ценой Товара, минус административная стоимость обработки заказа.
- С. Комиссии Розничных Продаж выплачиваются вместе с Одноуровневым чеком.

Часть 8 Мотивирующие поездки и вознаграждения

- А. Время от времени Компания может предоставлять мотивирующие поездки и другие вознаграждения выполнившим требования Дистрибьюторам. Эти вознаграждения или поездки могут предоставляться на основании Титула и отличной работы Дистрибьютора и только Лицам, занесенным в соответствующее требованиям Дистрибьюторское Соглашение Дистрибьютора, до стоимости двух авиабилетов для таких Лиц и стоимости размещения в отеле в одной комнате. Мотивационные поездки или вознаграждения не могут быть отложены для использования в будущем и не имеют денежного эквивалента. Лицам, решившим не воспользоваться предложением, получить вознаграждение или отправиться в поездку, не выдаются никакие платежи или кредиты.
- В. Несмотря на то, что Компания оплачивает полностью или частично расходы на такие мотивационные поездки, Дистрибьютор соглашается освободить Компанию от ответственности в отношении всех запросов связанных с поездкой со стороны Дистрибьютора и/или его гостей. Дистрибьютор не может выдвигать претензии или полагаться на страховку Компании при покрытии затрат и расходов любых травм, которые могут получить либо сам Дистрибьютор, либо его гости.
- С. Положения Законодательства могут потребовать от Компании включить справедливую рыночную цену любых мотивационных вознаграждений, поездок и т.д. в ежегодный налоговый отчет Дистрибьютора. Дистрибьютор несет ответственность за уплату соответствующих налогов и соглашается освободить Компанию от ответственности уплаты таких налогов в отношении таких мотивационных поездок или вознаграждений.
- Д. Если определяется, что Дистрибьютор предоставил недостоверные сведения, или нарушил любое положение Политики и Процедур Компании, в отношении принятия ответственности за такие мотивационные поездки или вознаграждения, Компания может взыскать с Дистрибьютора любые затраты, понесенные Компанией или любые выгоды, приобретенные Дистрибьютором.

Часть 9 Определения

Следующие определения терминов применяются ко всему Компенсационному Плану, где они отмечены заглавными буквами:

Премиальный фонд 500К	Комиссии, выплачиваемые выполнившим требования 500К Премьер Специальным Дистрибьюторам и выше из фонда 2% от всех мировых ОО от Изначальных Заказов, за которые выплачиваются PowerStart комиссии.
Программа Автоматической Доставки (ПАД)	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Оплачиваемый Объем (ОО)	Фактический Объем, за который выплачивается Комиссия на определенном рынке.
Компания	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Компенсационный План	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Соглашение	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Клиент	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Дистрибьютор	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Дистрибьюторское Соглашение	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Дистрибьюторство	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Нижестоящая структура	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Передовые позиции	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Единый Премиальный Фонд	Комиссионный фонд, выплачиваемый выполнившим требования Премьер Специальным Дистрибьюторам и выше, состоящий из 3% всех мировых ОО.
Групповой Объем (ГО)	Общий Объем Товаров, купленных Дистрибьютором и его Нижестоящей Структурой.
ГО3, ГО6, ГО9	Общий ГО оплачиваемой ветки на 3 уровнях (ГО3), 6 уровнях (ГО6) и 9 уровнях (ГО9) в Структуре Распределения.
Первая Покупка	Первый заказ Товара Дистрибьютора с ОО, отправленный на один адрес. Если заказ сделан в течение 30 дней после даты Регистрации, ОО Заказа будет оплачен в виде PowerStart комиссии.

Оплачиваемая ветка	Дистрибьюторства в Нижестоящей Структуре, за которые Дистрибьюторы получают Комиссии, полученные на Одноуровневой Компрессии или на PowerStart Компрессии.
Лицо	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Личный Объем (ЛО)	Объем Товара, приобретенного для перепродажи или употребления Дистрибьютором.
Распределение	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Структура Распределения	Генеалогически структурированная сеть Дистрибьюторских организаций, созданная посредством Распределения. Одноуровневые комиссии рассчитываются в соответствии со структурой Структуры Распределения.
PowerStart Комиссии	Комиссии рассчитываются от ОО Первых Покупок в Спонсорской Структуре за определенную неделю.
PowerStart Компрессия	Процесс пропуска не выполнивших требования Дистрибьюторских организаций в Спонсорской структуре при подсчете PowerStart комиссий.
Премьер	Категория в соответствии с определением, изложенным в Части 2 Компенсационного Плана; а также Титул, используемый для Категорий Премьера посредством Х1.
Товар	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Категория	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Розничные продажи	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Специальный	Выполняющий требования Категории Премьера или выше в течение трех последовательных месяцев в квартале. Статус Специальный применяется к самой низкой Категории, достигнутой за квартал.
Спонсор	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Спонсорская Структура	Генеалогически структурированная сеть Дистрибьюторских организаций, созданная посредством Спонсорства. Комиссии PowerStart рассчитываются от недельного ОО в Спонсорской Структуре.

Спонсорская Компрессия	Процесс, используемый для подсчета выплаты от Спонсорской Структуры, следующим образом: если в определенном месяце передовые позиции не заказывают Товар, этот процесс переходит на передовые позиции такого Дистрибьюторства, не осуществившего заказ для наивысшей Категории Дистрибьюторства и перемещает такое Дистрибьюторство на место Дистрибьюторства, не осуществившего заказ. Этот процесс происходит последовательно, начиная с самого низа структуры и двигаясь вверх, чтобы в случае, если Дистрибьюторство поможет Спонсору выполнить все условия, не предпринимались никакие дальнейшие меры, но в случае если Дистрибьюторство не поможет Спонсору выполнить все условия, самые высокие выполняющие требования Передовые позиции перемещаются на его позицию с целью расчетов; тогда следующий Вышестоящий проверяется и в случае, если его Передовые позиции не имеют ОО, наивысшие Категории Передовых позиций такого Дистрибьюторства Передовых позиций перемещается вверх.
Streamline Компрессия	Ссылка на Компрессию PowerStart, Одноуровневую Компрессию, и/или Спонсорскую Компрессию.
Титул	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Одноуровневая	Расчет комиссии от ОО Структуры Распределения Дистрибьюторства.
Одноуровневая Компрессия	Процесс обхода Дистрибьюторских организаций в Структуре Распределения, у которых либо нет ОО, либо которые не имеют права претендовать на следующий уровень Одноуровневых комиссий, на основании своей Категории.
Вышестоящие	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Объем	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.
Оптовая Торговля	См. определение данного термина в Приложении А к Политике и Процедурам.