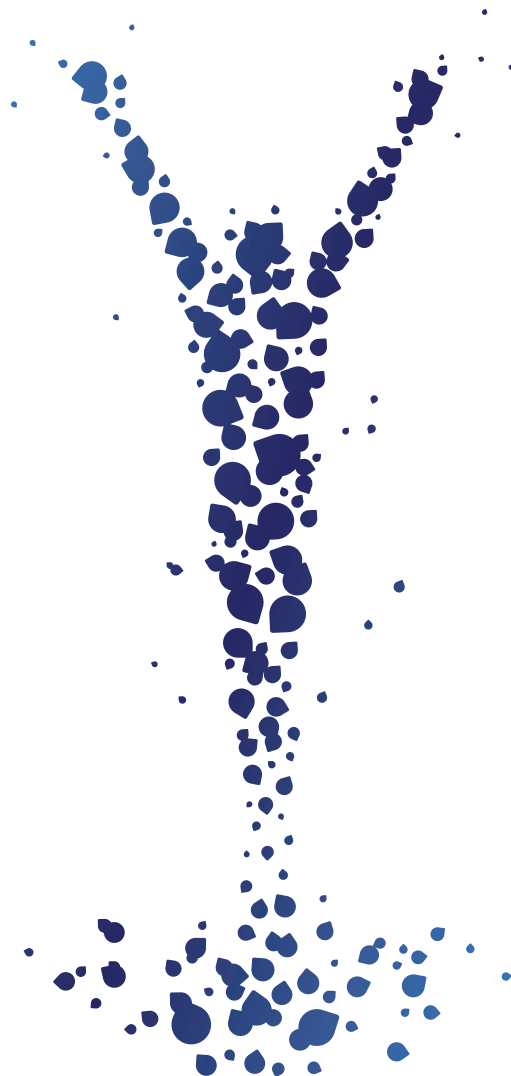


ПРАВИЛА КОМПАНИИ ООО "ЭДЖЕЛ Энтерпрайсес РС"

(Наименование на английском языке
AGEL ENTERPRISES RS)



Октябрь 2009
Россия

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ООО "ЭДЖЕЛ Энтерпрайсес РС"

ул. Русаковская, 13

Москва, 107140

Россия

ГОЛОВНОЙ ОФИС КОРПОРАЦИИ

Agel Enterprises LLC

3400 N Ashton Blvd, Ste 500

Lehi, UT, 84043

USA

ТЕЛЕФОНЫ И ФАКСЫ

Корпоративный офис

1-801-806-42-00

Телефон московского офиса

7-499-554-0-554

Факс московского офиса

7-499-554-0-555

АДРЕСА ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ

Общие вопросы: CSRussia@agel.com

Вопросы о доставке: DeliveryRussia@agel.com

Вопросы о выплате вознаграждений: AccRussia@agel.com

ВРЕМЯ РАБОТЫ МОСКОВСКОГО ОФИСА

С понедельника по пятницу

с 11:00 до 19:00 (московское время)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
РАЗДЕЛ 1 - ОПРЕДЕЛЕНИЯ	3
РАЗДЕЛ 2 - КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ КОМАНДЫ/ КЛИЕНТОМ	6
РАЗДЕЛ 3 - ДОГОВОР УЧАСТНИКА КОМАНДЫ/КЛИЕНТА И ОГРАНИЧЕНИЯ	7
РАЗДЕЛ 4 - СПОНСОРСТВО	13
РАЗДЕЛ 5 - КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И СПИСОК УЧАСТНИКОВ КОМАНДЫ/КЛИЕНТОВ	15
РАЗДЕЛ 6 - ЗАКАЗ И ДОСТАВКА ПРОДУКЦИИ	17
РАЗДЕЛ 7 - ПОЛИТИКА ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ	20
РАЗДЕЛ 8 - ПРОДУКЦИЯ, РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ И ЗАЯВЛЕНИЯ ПО ПОВОДУ ПРОДУКЦИИ	22
РАЗДЕЛ 9 - НАМЕКИ НА ПРИБЫЛЬ	25
РАЗДЕЛ 10 - ГОСУДАРСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ..	25
РАЗДЕЛ 11 - ЭТИКА	26
РАЗДЕЛ 12 - РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА. ТЕРМИНАЦИЯ ..	28
РАЗДЕЛ 13 - РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА УЧАСТНИКОМ КОМАНДЫ/КЛИЕНТОМ	31
РАЗДЕЛ 14 - ПЛАТЕЖНЫЙ ПЕРИОД	31
РАЗДЕЛ 15 - РЕКЛАМА И РАСКРУТКА, ТОРГОВЫЕ ВЫСТАВКИ, ИНТЕРНЕТ АУКЦИОНЫ	31
РАЗДЕЛ 16 - ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ КОМПАНИЕЙ И УЧАСТНИКОМ КОМАНДЫ/КЛИЕНТОМ	37
РАЗДЕЛ 17 - ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	38

ВВЕДЕНИЕ

Настоящие Правила Компании, Договор и Компенсационный план составляют собственно единое полное Соглашение (именуемое в дальнейшем “Соглашение”) между Участником Команды/Клиентом и ООО “Эджел Энтерпрайсес РС” (именуемое в дальнейшем «Компания»).

Компания имеет единоличное право вносить изменения в эти документы. Настоящие Правила Компании и любые их изменения, исправления, добавления, сокращения и поправки должны быть размещены на официальном интернет-сайте Компании и вступают в силу с момента их размещения.

Каждый Участник Команды/Клиент обязан регулярно сверяться с последней действующей редакцией Настоящих Правил Компании и руководствоваться такой действующей редакцией.

РАЗДЕЛ 1: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1.1. Участник Команды – юридическое лицо по законодательству Российской Федерации / физическое лицо, зарегистрированное в порядке и на условиях действующего российского законодательства в качестве индивидуального предпринимателя для ведения предпринимательской деятельности-бизнеса, заключившее с Компанией Договор, зарегистрированный Компанией надлежащим образом. Такое юридическое лицо/индивидуальный предприниматель ознакомилось и обязуется выполнять условия Настоящих Правил Компании в последней действующей редакции, Договор и Компенсационный план, которые составляют собственно единое полное Соглашение (именуемое в дальнейшем “Соглашение”).

1.1.2. Клиент-физическое лицо, заключившее с Компанией Договор для приобретения продукции Компании, которое ознакомилось и обязуется выполнять условия Настоящих Правил Компании в последней действующей редакции, Договор и Компенсационный план, которые составляют собственно единое полное Соглашение (именуемое в дальнейшем “Соглашение”). Клиент вправе в любое время зарегистрироваться в налоговых органах в качестве индивидуального предпринимателя и предоставить копии свидетельств о такой регистрации в Компанию. Предоставление документов о регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя является основанием для получения статуса Участника Команды с даты представления копии свидетельства в Компанию.

1.2. Активный Участник Команды. Участник Команды, отвечающий необходимым требованиям согласно Компенсационного плана и настоящих Правил для получения вознаграждения/премиальных/ бонусов.

1.3. Соглашение. Пакет документов, включающий в себя настоящие Правила Компании в последней действующей редакции, Компенсационный план, а также Договор.

1.4. Автозаказ. Установленный в соответствии с настоящими Правилами Компании порядок ежемесячного автоматического размещения заказа на продукцию Компании, оплата и поставка/получение заказанной продукции.

1.5. Вознаграждение. Выплаты Компанией денежных средств в безналичной форме Активным Участникам Команды, в соответствии с Компенсационным планом Agel, размещенным на интернет-сайте Компании www.agel.com/pdfs/comp_plan.pdf.

1.6. Комиссионный объем. Общий объем покупок продукции Компании Участником Команды, используемый при вычислении размера Вознаграждения.

1.7. Бизнес-центр. Платежная позиция, регистрируемая Компанией на Участника Команды. Также далее именуется как "Точка Участия". Участник Команды по своему выбору может зарегистрировать один (1) или три (3) Бизнес-центра. Три (3) Бизнес-центра называются "Тройным пакетом". "Тройной пакет" состоит из одного (1) Бизнес-центра, под которым на одном уровне расположены два (2) других Бизнес-центра.

1.8. Регистрация Бизнес-центра. Онлайн-заявка, а также подписание Договора с указанием необходимой информации, запрашиваемой Компанией соответственно стране проживания.

1.9. Групповой объем. Размер Комиссионного объема организации Участника Команды за данный платежный период.

1.10. Первоначальный заказ. Заказ продукции Участником Команды, необходимый для участия в Компенсационном плане Agel.

1.11. Организация. Все Участники Команды/Клиенты, относящиеся к одному или нескольким Бизнес-центрам Участника Команды.

1.12. Персональный объем. Размер закупок отдельного Участника

Команды, соответствующий Комиссионному объему.

1.13. Размещение. Процедура вовлечения Участником Команды нового Участника Команды/Клиента в свою Организацию.

1.14. Розничные продажи. Продажа продукции, приобретенной по оптовой цене или же цене для Участника Команды/Клиента и распространяемой в розницу.

1.15. Налоги. Государственные налоги на доходы Участников Команды/Клиентов, которые такие лица обязаны уплачивать в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации (налог на доходы физических лиц, единый социальный налог, сборы в Пенсионный фонд и фонд социального страхования, единый налог на вменённый доход и иные установленные законодательством РФ налоги и сборы).

1.16. Спонсор. Участник Команды, информировавший нового Участника Команды/Клиента о продукции Компании и возможностях ведения бизнеса, указанный новым Участником Команды/Клиентом в качестве такового в Договоре, который был принят и подписан Компанией.

1.17. Приостановка. Временная блокировка номера Участника Команды/Клиента, которая может включать приостановку выплат вознаграждений для Участника Команды.

1.18. Индивидуальный номер Участника Команды/Клиента. Номер, приписанный Компанией Участнику Команды/Клиенту в момент подписания с ним Договора уполномоченным лицом Компании.

1.19. Терминация. Постоянное закрытие доступа Участника Команды/Клиента к его номеру.

1.20. Верхняя/нижняя линия спонсирования. Все Участники Команды, выше-, нижестоящие по отношению к Организации Участника. В некоторых случаях в нижней линии спонсирования могут находиться Клиенты, приобретающие продукцию для личных нужд.

1.21. Спонсирование. Деятельное участие Спонсора в развитии возможностей нового Участника Команды, в том числе обучение использованию инструментов построения Организации, ознакомление с Правилами Компании, информирование о продукции Компании.

1.22. Бонусный период - календарный месяц.

РАЗДЕЛ 2: КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ КОМАНДЫ/КЛИЕНТОМ

2.1. Любое лицо может стать Участником Команды/Клиентом, правильно заполнив и отослав Договор с приложением перечисленных в договоре документов в Компанию. Компания оставляет за собой право принять или отклонить Договор.

2.1.1. Участником Команды может быть как юридическое лицо по законодательству Российской Федерации, так и дееспособное физическое лицо, зарегистрированное в порядке и на условиях действующего российского законодательства в качестве индивидуального предпринимателя для ведения предпринимательской деятельности-бизнеса, и представившее в Компанию перечень документов, определенный Договором, зарегистрированный Компанией надлежащим образом. Такое юридическое лицо/индивидуальный предприниматель ознакомилось и обязуется выполнять условия Настоящих Правил Компании в последней действующей редакции, Договора и Компенсационного плана, которые составляют собственно единое полное Соглашение (именуемое в дальнейшем "Соглашение").

2.1.2. Клиент-физическое лицо, заключившее с Компанией Договор для приобретения продукции Компании, зарегистрированный Компанией надлежащим образом, ознакомилось и обязуется выполнять условия Настоящих Правил Компании в последней действующей редакции, Договором и Компенсационным планом, которые составляют собственно единое полное Соглашение (именуемое в дальнейшем "Соглашение"). Клиент вправе в любое время зарегистрироваться в налоговых органах в качестве индивидуального предпринимателя и представить копии свидетельств о такой регистрации в Компанию. Предоставление свидетельства Клиентом является основанием для получения статуса Участника Команды.

2.2. Возраст физического лица, претендующего на то, чтобы стать Участником Команды/Клиентом, должен быть не меньше восемнадцати (18) лет.

2.3. Чтобы стать Участником Команды/Клиентом, необходимо оплатить единовременный регистрационный взнос. Этот взнос должен быть оплачен в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента подписания Договора Компанией (регистрации в системе), иначе к Участнику Команды/Клиенту может быть применена Приостановка. Единовременный регистрационный

взнос включает в себя оплату услуг Компании по регистрации и обработке документов Участника Команды/Клиента.

2.4. Чтобы оставаться Участником Команды/Клиентом, Участник Команды/Клиент обязан сделать первоначальный заказ в течение двух комиссионных периодов (двух календарных месяцев) со дня регистрации, и в дальнейшем закупать продукцию каждые девяносто (90) календарных дней, иначе к Участнику Команды/Клиенту может быть применена приостановка.

2.5 Участник Команды соглашается с тем, что факт заказа им продукции Компании, регистрации им другого Участника Команды/Клиента или получения вознаграждений является подтверждением того, что Участник Команды ознакомлен и согласен с условиями Договора и полным Соглашением.

2.6. Клиент соглашается с тем, что факт заказа им продукции Компании, является подтверждением того, что Клиент ознакомлен и согласен с условиями Договора и полным Соглашением.

РАЗДЕЛ 3: ДОГОВОР УЧАСТНИКА КОМАНДЫ/КЛИЕНТА И ОГРАНИЧЕНИЯ

3.1. Участник Команды/Клиент должен представить в Компании лично, или отправить со Спонсором, или почтовой/курьерской связью заполненную форму Договора, соответствующую стране их проживания, с приложением документов, указанных в Договоре.

3.2. Оригинал Договора, подписанный Участником Команды/Клиентом, должен быть отправлен в офис Компании ООО «Эджел Энтерпрайсес РС» по адресу, указанному в Договоре. Если Договор содержит неполные, ложные или ошибочные сведения, или если форма Договора не соответствует требованиям Компании, то такой Договор может быть признан недействительным.

3.3. По требованию Компании Участник Команды/Клиент обязан документально подтвердить свой возраст, место регистрации и право легально заниматься бизнесом в данной стране (России), что отражено в Договоре.

3.4. Индивидуальный номер Участника Команды/Клиента присваивается при утверждении Договора Участника Команды/Клиента Компанией.

3.4.1. Общероссийский государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя (ОГРНИП),

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), номер свидетельства регистрации в Пенсионном фонде Российской Федерации и иные государственные идентификационные номера (в зависимости от страны проживания) должны быть предоставлены Участником Команды /Клиентом в Компанию для налоговой отчетности. Все вознаграждения, премиальные и бонусы начисляются на имя Участника Команды, указанного в Договоре.

3.5. Участник Команды не вправе передоверять, переуступать или иным образом передавать права Участника Команды, установленные Договором, любому другому лицу без предварительного письменного согласия Компании. Участник Команды вправе передоверить свои обязанности, но в конечном итоге продолжает нести ответственность за обеспечение исполнения Договора и действующего законодательства, действующих постановлений и нормативно-правовых актов.

3.6. Участник Команды/Клиент обязан информировать Компанию о любых изменениях, нарушающих точность содержания Договора Участника Команды/Клиента. Компания оставляет за собой право взыскать плату за изменение индивидуального номера Участник Команды/Клиента. Плата не взимается за изменение адресов проживания/регистрации/юридических адресов, телефонных номеров, адресов электронной почты, банковских реквизитов, добавление новых Участников/Клиентов, а также за исправление технических и стилистических ошибок.

3.7. Индивидуальный предприниматель или юридическое лицо официально становится Участником Команды в тот день, когда Договор такого индивидуального предпринимателя или юридического лица получен и утвержден в офисе Компании. Индивидуальный предприниматель или юридическое лицо должно официально стать Участником Команды не позднее последнего рабочего дня бонусного периода, чтобы получить бонус и оценку квалификации за данный период.

3.8. Участник Команды не может одновременно получать договорную выгоду либо участвовать более чем в 1 (одной) Организации без письменного согласия Компании. Договорная выгода включает в себя (но не ограничивается ими) долю участия в капитале акционерного общества/общества с ограниченной ответственностью, любые права на имеющиеся или будущие финансовые и/или имущественные выгоды. Участник Команды не может иметь долю участия в капитале нижестоящих Участников Команды, не принадлежащих к линии спонсорства его собственного

Бизнес-центра (или Бизнес-центров), не может осуществлять оперативный контроль или руководство в их отношении и прямо либо косвенно извлекать выгоду из их деятельности, если только это не было санкционировано Компанией.

3.9. Если супруг (супруга) или сожитель (сожительница) Участника Команды/Клиента желает также стать Участником Команды/Клиентом, то он (она) должен быть приписан(а) к той же Точке Участия, что и сам Участник Команды/Клиент.

3.10. Участник Команды/Клиент вправе основать Организацию под другим Спонсором только в том случае, если он не “вел активного бизнеса” в течение шести (6) месяцев, предшествующих основанию новой Организации.

3.11. Понятие “ведение активного бизнеса” в настоящих Правилах включает в себя подписание Договора Участника Команды/Клиента, закупку продукции Компании, спонсирование новых Участников Команды/Клиентов или иные действия, относящиеся к сфере исключительных полномочий Компании и являющиеся важными для развития бизнеса Компании.

3.12. Участник Команды/Клиент, вовлеченный в активный бизнес, не имеет права вести дела совместно с уже существующей Организацией под другим Спонсором или извлекать выгоду из деятельности существующей Организации под другим Спонсором, если только это не было письменно санкционировано Компанией. Участник Команды/Клиент не имеет права основывать другую Организацию от имени члена своей семьи или постороннего человека или приобретать долю в другой Организации.

3.13. Участник Команды/Клиент не имеет права побуждать, подстрекать или иным образом влиять на другого Участника Команды/Клиента, чтобы тот перешел от одного Спонсора к другому. Это включает (но не ограничивается этим) предложение другому Участнику Команды/Клиенту денежного или иного материального вознаграждения за то, что тот распустит существующую Организацию, а затем создаст новую под другим Спонсором.

3.14. Участник Команды, который намерен изменить свой статус с индивидуального предпринимателя на учредителя юридического лица под тем же Спонсором, может сделать это в любой момент, в соответствии с действующим законодательством РФ, заполнив и отправив в Компанию необходимые документы.

3.15. Участник Команды может уступить, отказаться или любым другим законным способом передать все права на свою организацию (включая продажу, дарение или отчуждение иным образом), но только при наличии предварительного письменного согласия Компании, в котором не может быть отказано без причины, а также письменного согласия своего непосредственного вышестоящего спонсора (до семи (7) уровней). Уступка любых прав, и исполнения договорных обязательств — как со стороны Компании, так и в отношении Компании — не будет отражена в архивах Компании, пока Компания не получит письменное уведомление о передаче и не даст своего формального письменного подтверждения. Передаваемая Организация подлежит всем мерам судебной защиты, предусмотренным Договором, и они могут быть приняты до передачи. Несмотря на все перечисленные в настоящих Правилах требования, Компания вправе дать предварительное письменное согласие продать/уступить Организацию Участника Команды, только если Организация Участника Команды функционирует и оплачивается на уровне Корпоративного директора уже как минимум шесть (6) месяцев до подачи в Компанию Участником Команды письменного уведомления об отчуждении Организации Участника Команды.

3.16. В случае смерти Участника Команды - индивидуального предпринимателя его позиция (Точка Участия) может быть передана законным наследникам. В случае ликвидации юридического лица - все права переходят к правопреемникам такого лица.

3.16.1. Наследник или наследники должны представить в отдел контроля Компании копию свидетельства о смерти Участника Команды/Клиента и свидетельство о вступлении в права наследования в качестве документального подтверждения прошения о передаче позиции (Точки Участия). Правопреемник/ки обязаны представить в отдел контроля Компании оформленные надлежащим образом документы о правопреемстве юридического лица.

3.16.2. Участник Команды/Клиент вправе передать свою Организацию в управление по доверенности. Доверенность должна быть удостоверена уполномоченным лицом Компании в присутствии двух независимых свидетелей. В случае передачи, продажи или доверенного управления Компания должна получить надлежащее письменное уведомление, прежде чем будут внесены какие-либо изменения.

3.16.3. Если Участником Команды/Клиентом выполнены все

требования, перечисленные выше в пункте 3.15, 3.16.2, чтобы уступить, продать или любым другим способом передать право на Организацию другому физическому или юридическому лицу, то копия Соглашения/Договора/Доверенности/иного надлежащего документа между сторонами должна быть представлена в отдел контроля Компании в качестве документального подтверждения перехода прав на Организацию.

3.17. Участник Команды/Клиент не может передоверять, переуступать или иным образом передавать права, доверенные ему по договору, любому другому физическому или юридическому лицу без предварительного письменного согласия Компании, в котором не может быть отказано без причины. Участник Команды/Клиент может перепоручить свои обязанности, но в конечном итоге продолжает нести ответственность за обеспечение исполнения Договора и существующих законов. Любое физическое лицо или юридическое лицо, работающее совместно с Участником Команды/Клиентом либо на него как член Организации, может сделать то же самое только при наличии непосредственного контроля со стороны Участника Команды/Клиента.

3.18. Участнику Команды/Клиенту запрещается фальсифицировать информацию или регистрировать кого-либо в качестве Участника Команды/Клиента без ведома и/или согласия такого лица.

3.19. Компания может отвергнуть Договор, объявить Договор с самого начала не имеющим юридической силы или закрыть Точку Участия, если Участник Команды/Клиент:

3.19.1. Не может предоставить оригиналы документации, указанной в пункте 1 статьи 3 Договора, запрошенной либо затребованной Компанией;

3.19.2. Предоставляет Компании ложную или неточную информацию, либо не способен исправить ложную или неточную информацию;

3.19.3. Нарушает любое из положений Правил, изложенных в настоящих Правилах.

3.20. Соглашение существующих и уже не существующих Участников Команды/Клиентов о запрете приглашать Участников Команды/Клиентов в другие компании. В течение срока действия Договора и сроком на два (2) года после того, Участники Команды/Клиенты не должны без предварительного письменного согласия

Компании, прямо или косвенно:

3.20.1. ходатайствовать или предоставлять стратегические, плановые или иные услуги развития по отношению к любому юридическому или/и физическому лицу, который является Клиентом, Участником Команды или поставщиком Компании; или

3.20.2. связываться с любым лицом, который является Клиентом, Участником Команды или поставщиком Компании, с целью приглашения в другие сетевые компании или

3.20.3. ходатайствовать или обеспечивать подобные услуги любому известному лицу, который был Участником Команды/Клиентом или является Участником Команды/Клиентом Компании. Потенциальным является Участник Команды/Клиент, которому Компания или любой Участник Команды/Клиент Компании сделали новое деловое предложение или подобное предложение услуг в любое время в течение двухлетнего периода, предшествующего завершению Соглашения.

3.21. Невмешательство в работу сотрудников компании, Участников Команды/Клиентов. В течение срока действия Договора и сроком на два (2) года после его действия, Участник Команды/Клиент не должен без предварительного письменного согласия Компании, прямо или косвенно:

3.21.1. приглашать или пытаться побудить любого сотрудника Компании, Участника Команды/Клиента оставить Компанию;

3.21.2. переподписывать или приглашать на работу в другие компании сетевого маркетинга любого сотрудника Компании, Участника Команды/Клиента;

3.21.3. приглашать или нанимать любого сотрудника Компании, бывшего сотрудника, Участника Команды/Клиента, занятость которого или другие отношения с Компанией закончились не менее чем за один год до даты такого приглашения или найма;

3.21.4. побуждать любое лицо, которое является Участником Команды/Клиентом Компании, или кто состоит в любых других отношениях с Компанией, закончить любое письменное или устное соглашение или другие отношения с Компанией.

РАЗДЕЛ 4: СПОНСОРСТВО

4.1. Представляя программу Компании потенциальным кандидатам, Участник Команды/Клиент должен раскрыть ее во всей полноте, без недомолвок, преувеличений и искажения фактов. Любые дополнительные предложения и заявления, сделанные Участником Команды/Клиентом в связи с программой Компании, являются недопустимыми и могут привести к исключению из Компании.

4.2. В случае, если разные Участники Команды/Клиенты контактируют с одним и тем же потенциальным кандидатом в Участники Команды/Клиенты, то это может вызвать разногласия по поводу спонсорских прав. Новый Участник Команды/Клиент имеет право сам выбрать своего спонсора. Компания не вмешивается в подобные споры и признает Спонсором того, чье имя указано как имя Спонсора в Договоре, присланном новым Участником Команды/Клиентом. В случае если приходит более 1 (одного) Договора с различной информацией о Спонсоре, имеющим силу считается первый полученный Компанией Договор, и эта информация изменению не подлежит.

4.3. В случае, если Участник Команды/Клиент создает ложное впечатление (вводит в заблуждение) о том, что Компания изменяет принципам, указанным в данных Правилах, Компания имеет единоличное право терминировать данного Участника Команды/Клиента.

4.4. Размещение в Организации. Участник Команды строит Организацию, спонсируя новых членов и зачисляя их в Организацию. Спонсор каждого нового Участника Команды/Клиента обязан зачислить его в свою собственную Организацию. Новый Участник Команды/Клиент занимает в Организации место, определенное спонсирующим его Участником Команды, и не может быть переведен на какое-либо другое место, кроме как будучи при определенных в этом документе условиях уполномочен на это Компанией.

4.5. Если Участник Команды/Клиент допускает ошибку, определяя свое место в Организации, спонсирующий Участник Команды должен заполнить и отослать предоставляемую Компанией форму "Коррекция структуры организации". Эта форма должна быть послана в Компанию в течение семи (7) дней с момента подписания нового Участника Команды/Клиента. Компания оставляет за собой право принять или отклонить полученную форму. Кроме того, Компания имеет право взыскать с любого Участника

Команды компенсацию за вознаграждения/премиальные и бонусы, полученные в результате перестановки, а также за время, проведенное Компанией на исправление ошибок.

4.6. Спонсору запрещено вносить изменения в информацию или изменять уже существующие заказы от имени спонсируемого Участника Команды/Клиента.

4.7. Участники Команды верхней линии, спонсирующие новых Участников, могут распределять в Организации других Участников Команды/Клиентов с целью максимизировать Компенсационный план Компании. Этот процесс крайне важен для построения иерархии Участников Команды Верхней линии и Организации. Компания допускает, чтобы одна и та же ветка строилась одновременно и Участником Команды Организации, и Участником Команды Верхней линии. Если во время распределения нового Участника Команды/Клиента позиция уже занята, то новый Участник Команды/Клиент будет помещен в следующую свободную ячейку той же ветки.

4.8. Запрещение менять своего Спонсора. Новый Участник Команды/Клиент, подписывая Договор и соглашаясь с его условиями, принимает на себя обязательство, что Участник Команды/Клиент не может поменять Спонсора без согласия Компании. Если спонсирующий Участник Команды перестает быть активным, то его спонсорство не приписывается никому и не переходит вверх по линии другому Спонсору. Другими словами, если А спонсирует Б, а Б спонсирует В, и Б перестает быть активным, то спонсорство по отношению к В не переходит к А. Также и В не переходит в позицию Б, если Б перестает быть активным.

4.9. Не имея письменного разрешения Компании, Участник Команды/Клиент, намеренный сменить Спонсора, вправе сделать это, только если Участник Команды/Клиент терминируется, а затем по истечении шесть (6) месяцев вправе заключить новый Договор, указав нового Спонсора. Шесть (6) месяцев ожидания начинаются с момента получения Компанией заявления о терминеции, написанного Участником Команды/Клиентом.

4.10. Участник Команды/Клиент не может содействовать подписанию другого Участника Команды/Клиента в какую-либо иную компанию, использующую метод сетевого маркетинга или прямых продаж, в том числе, описанных в пунктах 3.20 и 3.21 настоящих Правил.

4.11. Участник Команды/Клиент не имеет права участвовать в

любых действиях, которые могут послужить причиной того, что другой Участник Команды/Клиент будет принят в какую-либо иную компанию, использующую метод сетевого маркетинга или прямых продаж.

4.12. Участник Команды/Клиент признает, что, при заключении Договора нового Участника Команды/Клиента с Компанией по рекомендации Спонсора, Компания способствует установлению между Участником Команды/Клиентом и Спонсором деловых отношений, имеющих важное значение для организации предпринимательского (бизнес) процесса Участника Команды/Клиента.

4.13. Компания имеет исключительное право терминировать Участника Команды/Клиента, каким-либо образом замешанного в переманивании Участников Команды/Клиентов. Со своей стороны Участник Команды/Клиент признает, что Компания может обратиться в суд с целью пресечь подобные действия.

РАЗДЕЛ 5: КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И СПИСОК УЧАСТНИКОВ КОМАНДЫ/КЛИЕНТОВ

5.1. Список Участников Команды/Клиентов. Все списки Участников Команды/Клиентов и Организаций, имена, адреса, телефонные номера, адреса электронной почты, хранящиеся в базе данных Компании (в дальнейшем называемые «Списками»), считаются конфиденциальными и являются собственностью Компании. Участник Команды/Клиент признает, что на получение информации о Списках, их составление, сортировку и поддержание в рабочем состоянии, Компания затрачивает значительное количество времени, усилий и денежных средств, что Компания заинтересована в защите этих ценных ресурсов и имеет на это законное право.

5.2. Списки в своем настоящем или будущем виде представляют собой ценную с коммерческой точки зрения собственность и являются профессиональной тайной Компании.

5.3. Списки предоставляются Участнику Команды/Клиенту в эксклюзивное и ограниченное пользование, с целью облегчить его обучение и для поддержки его Организации, исключительно в целях содействия бизнесу, связанному с интересами Компании. Каждый Участник Команды/Клиент соглашается с тем, что каждое использование Списков по их назначению по сути представляет собой отдельное эксклюзивное лицензионное соглашение между Участником Команды/Клиентом и Компанией.

5.4. Каждый Участник Команды/Клиент соглашается хранить списки в тайне и использовать их исключительно в целях, оговоренных в настоящих Правилах Компании.

5.5. Списки являются эксклюзивной собственностью Компании, и каждый Участник Команды/Клиент обязуется:

5.5.1. Не разглашать и не передавать Списки и их фрагменты какому-либо постороннему лицу или организации, включая (но не ограничиваясь ими) существующих конкурентов и широкую общественность;

5.5.2. Использовать Списки исключительно по назначению, то есть только в целях содействия бизнесу, связанному с интересами Компании;

5.5.3. Любое разглашение Списков, любое их использование не по назначению, определенному в настоящих Правилах, или в пользу посторонних лиц и организаций является злоупотреблением, незаконным присвоением и нарушением лицензионного соглашения Участника Команды/Клиента, которое наносит непоправимый ущерб Компании;

5.5.4. При любом нарушении, указанном в настоящем разделе, Компания вправе в судебном порядке, согласно действующему законодательству России потребовать от Участника Команды/Клиента возмещения убытков, а также изъятия и возвращения Компании всех Списков, ранее предоставленных Участнику Команды/Клиенту;

5.5.5. Обязательства, указанные в настоящем разделе, сохраняют силу даже в случае расторжения Договора Участником Команды/Клиентом и любых других соглашений между Участником Команды/Клиентом и Компанией. Компания оставляет за собой право отстаивать вышеобозначенную собственность и коммерческую тайну, содержащейся в списках информации любыми адекватными средствами, не противоречащим действующему законодательству. Любая неудачная попытка защиты этих прав не означает, что Компания отказывается от такой защиты своих прав.

5.6. Участник Команды/Клиент, причастный или/и виновный в незаконном разглашении Списков, содействии их незаконному присвоению или любом другом нарушении условий настоящего раздела, соглашается возместить судебные издержки и оплату адвокатов (включая издержки на вышестоящие судебные

инстанции), если Компания примет решение защищать свои интересы в судебном порядке.

5.7. В целях обеспечения конфиденциальности содержания Списков Участник Команды/Клиент соглашается, что ведение деятельности в качестве дистрибьютора другой компании, использующей метод сетевого маркетинга или прямых продаж, а также несоблюдение правил доступа к Спискам являются нарушениями условий настоящего раздела в частности и Правил компании в общем.

РАЗДЕЛ 6: ЗАКАЗ И ДОСТАВКА ПРОДУКЦИИ/АВТОЗАКАЗ

6.1. Заказ продукции через интернет. Если не оговорено иное, все заявления Участника Команды/Клиента, формы заказов и прочие формы необходимо заполнять на страницах официального интернет-сайта Компании.

6.2. Все закупки продукции, рекламных материалов, литературы и оборудования являются строго опциональными и доступны через интернет. В случае, когда Участник Команды/Клиент намерен подать форму заказа, установленную Компанией, эта форма должна быть надлежащим образом заполнена Участником Компании/Клиентом и содержать индивидуальный номер Участника Команды/Клиента, его имя, адрес, номер телефона, адрес электронной почты и подпись для авторизации платежа.

6.3. Компания не одобряет “избыточные закупки”, когда Участник Команды/Клиент закупает больше продукции, чем ему действительно необходимо в данный момент для перепродажи и собственных нужд.

6.4. Чтобы предотвратить “избыточные закупки”, Участник Команды/Клиент соглашается со следующими инвентарными правилами:

6.4.1. Участник Команды/Клиент не должен заказывать новую партию продукции, пока по крайней мере семьдесят процентов (70%) ранее закупленного Участником Команды/Клиентом запаса этого вида продукции не будут проданы либо использованы.

6.4.2. Компания не возмещает деньги за возврат продукции, ранее оформленной как проданная по правилу семидесяти процентов (70%), кроме как по решению суда.

6.4.3. Настоящие Правила не ограничивают объемы закупаемой

продукции, необходимые для того, чтобы стать Участником Команды/Клиентом или чтобы продолжать оставаться Участником Команды/Клиентом и поддерживать Точку Участия.

6.5. Правило семидесяти процентов (70%). План по продажам Компании основан на розничных продажах, а не на поддержании запасов продукции. Ко времени заказа каждой партии продукции Участник Команды/Клиент должен продать или использовать как минимум семьдесят процентов (70%) своего предыдущего запаса данного вида продукции и быть способным это доказать, если того потребует Компания или какой-либо контрольный орган.

6.6. Каждый Участник Команды/Клиент по запросу Компании должен быть готов представить документальные подтверждения имевших место розничных продаж.

6.7. Самовывоз продукции может быть произведен из офиса Компании либо с авторизованного склада. Прежде чем совершить самовывоз, Участник Команды/Клиент должен связаться с Компанией, чтобы убедиться, что продукция имеется в наличии и необходимом количестве.

6.8. Возможные способы оплаты. Любые заказы через Интернет можно оплатить посредством утвержденных Компанией наиболее распространенных банковских пластиковых карт, банковских счетов или иной формы оплаты, принятой при онлайн-расчетах. В отдельных странах, с одобрения компании AGEL Enterprises, LLC, заказы, сделанные не через Интернет, могут быть оплачены с помощью почтовых переводов, телеграфных переводов, банковских чеков, дорожных чеков, наличных, наиболее распространенных кредитных карт или дебетовых карт. Именные чеки не принимаются.

6.9. Участник Команды/Клиент соглашается с тем, что не может торговать на каком-либо несанкционированном рынке, а также обязуется не поставлять и не импортировать продукцию в страны, в которых деятельность Компании не лицензирована. Ни один Участник Команды/Клиент не должен экспортировать или продавать другому экспортеру продукцию из страны своего проживания, или иной страны, где лицензирована деятельность Компании, в любую другую страну. Компания оставляет за собой право отказать в доставке в любую страну, область или местность, где Компания официально не открыта.

6.10. Чтобы застраховаться от кражи или потери доставляемой продукции, Компания вправе потребовать подтверждения

получения заказа оплатой продукции на всю сумму заказа. Компания не принимает на себя ответственность за пропажу заказанной продукции, если Участник Команды/Клиент надлежащим образом заказал продукцию с указанием адреса доставки продукции, оплатил продукцию, а Компания надлежащим образом отправила заказ по указанному Участником Команды/Клиентом адресу.

6.11. Неполные или поврежденные заказы. Ответственность за проверку комплектности заказа лежит на Участнике Команды/Клиенте. О несоответствиях при доставке должно быть сообщено либо через Интернет, либо письменно, по почте или факсом, в течение трех (3) рабочих дней с момента получения заказа. Если такое сообщение не будет отправлено, считается, что Заказ получен и претензий нет.

6.12. Участник Команды/Клиент обязан проверить состояние доставленного заказа и вправе отказаться принять поврежденную заказанную продукцию. В том случае, если повреждения были обнаружены уже после приемки, Участник Команды/Клиент должен в течение трех (3) рабочих дней с момента получения заказа связаться с Отделом обслуживания Компании. Перед тем, как вернуть поврежденную продукцию, Участнику Команды/Клиенту необходимо обратиться в Отдел обслуживания Компании за инструкциями.

6.13. Отслеживание доставки. Если Участник Команды не получает заказ в предполагаемый срок, ему необходимо отправить электронное письмо или позвонить в Отдел обслуживания Компании для получения информации о доставке. Для получения информации о доставке Участнику Команды/Клиенту необходимо назвать свое имя, свой индивидуальный номер и дату заказа.

6.14. Невыполненные заказы. Если Компания в данный момент распродала все запасы продукции, Участнику Команды/Клиенту будет направлено уведомление о “Невыполненном заказе” с очередной доставкой продукции электронной или обычной почтой, либо по телефону. При поставке на склад новой партии продукции, невыполненные заказы исполняются в первую очередь.

6.15. Снятие денежных средств с банковских карт производятся во время заказа продукции, а не при ее доставке.

6.16. Участник Команды/Клиент обязан предоставить Компании свой точный почтовый адрес. Компания отправляет продукцию

по указанному адресу. В том случае, если Компания по ошибке отправляет продукцию не по тому адресу, который был указан Участником Команды/Клиентом, плата за повторную доставку по верному адресу, не взимается. Однако, если Компания отправляет продукцию по неверно указанному Участником Команды/Клиентом адресу, то, для получения заказа Участник Команды/Клиент должен вторично полностью оплатить стоимость доставки.

6.17. Политика возврата продукции Компании, описанная в разделе 7 настоящих Правил, не распространяется на любых сторонних продавцов продукции, которую сторонние продавцы поставляют Участникам Команды/Клиентам. Компания не несет ответственности за возврат продукции и исправление несоответствий при доставке; по всем подобным вопросам Участник Команды/Клиент должен обращаться непосредственно к стороннему продавцу.

РАЗДЕЛ 7: ПОЛИТИКА ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ

7.1. Первая закупка продукции. При первой закупке продукции Участник Команды/Клиент, обнаружив несоответствие качества или количества продукции, вправе в течение четырнадцати (14) календарных дней с момента получения продукции потребовать возврата денег или обмена продукции. Если Компания извещена в течение четырнадцати (14) календарных дней с момента получения продукции, и продукция находится в состоянии, пригодном для повторной продажи, то Компания возместит полную стоимость закупки за вычетом расходов на доставку, вознаграждений, премиальных и бонусов. Вступительный регистрационный взнос возврату не подлежит. Требование Участника Команды/Клиента о стопроцентном (100%) возврате денег за первоначальный заказ расценивается Компанией как заявление о терминации Участника Команды/Клиента.

7.2. Политика возврата денег розничному покупателю. Компания дает стопроцентную (100%) гарантию возврата денег за любую продукцию, проданную в розницу. Каждый Участник Команды/Клиент обязан возместить стоимость покупки любому неудовлетворенному качеством продукции покупателю. Чтобы требование о возврате денег имело силу, покупатель обязан заявить об этом в течение четырнадцати (14) календарных дней с момента покупки, и продукция должна находиться в состоянии, пригодном для повторной продажи. Компания возместит полную стоимость купленной продукции за вычетом расходов на доставку.

7.3. В случае если покупка уже не первая, а также в случае автозаказа, Участник Команды/Клиент может потребовать возврата денег в течение четырнадцати (14) календарных дней с момента доставки продукции. Если Компания извещена в течение четырнадцати (14) календарных дней с даты доставки продукции, и продукция находится в состоянии, пригодном для повторной продажи, то Компания возместит стоимость закупки за вычетом расходов на доставку, вознаграждений, премиальных и бонусов, выплаченных Участнику Команды.

7.4. Возврат денег. Если новый Участник Команды/Клиент возвращает свою первую закупку в соответствии с условиями пункта 7.1 настоящего Раздела, то Компания вернет, в соответствии с настоящим разделом, деньги за продукцию, для чего Участнику Команды/Клиенту необходимо предпринять следующие шаги:

7.4.1. Участник Команды/Клиент или покупатель, желающий вернуть продукцию и получить обратно деньги, должен позвонить в Отдел обслуживания Компании и получить номер возврата продукции (в дальнейшем именуемый “НВП”).

7.4.2. Участник Команды/Клиент или покупатель должен отправить письмо в Компанию, включающее: (1) объяснение причин возврата, (2) заполненную форму заявки на возврат продукции с внесенным в нее номером НВП и (3) копию с датированного оригинала счета-фактуры Компании.

7.5. Компания не возвращает деньги за любые печатные, рекламные материалы, рекламные наборы или любые другие маркетинговые материалы, купленные Участниками Команды/Клиентами, так как закупка этих материалов не является обязательной и не существует никакой финансовой выгоды, связанной с закупкой этих материалов.

7.6. Расходы на доставку как проданной, так и возвращаемой Продукции не возмещаются Компанией ни при каких обстоятельствах, кроме случаев прямой вины Компании.

7.7. Участник Команды/Клиент обязан вернуть Продукцию в Компанию в течение двадцати (20) календарных дней с момента предоставления Участнику Команды/Клиенту номера НВП.

7.8. Состояние продукции считается пригодным для повторной продажи, в случае если коробка, в которой продается Продукция, срок годности которой не закончился, должна быть не повреждена, термоусадочная упаковка не должна быть вскрыта, в коробке

должны быть все пакетики, ни один из которых не должен быть вскрыт или поврежден.

7.9. Компания готова предоставлять полную информацию о политике возврата продукции в отдельных странах и регионах, в которых эта политика отличается от той, что описана в настоящих Правилах.

7.10. Политика возврата Продукции Компании может быть изменена в связи с изменением действующего законодательства.

7.11. Участник Команды/Клиент извещен и соглашается с тем, что Компания не возмещает стоимость продукции, возвращенной по истечении двадцати (20) календарных дней с момента предоставления Участнику Команды/Клиенту номера НВП.

7.12. Если Участник Команды/Клиент возвращает продукцию Компании и никакого возмещения при этом не полагается, Участник Команды тем самым дает Компании разрешение вновь пустить продукцию в продажу или использовать продукцию в качестве образцов.

7.13. Вознаграждение Участников Команды/Клиентов подвергается корректировке с учетом объема продукции, возвращенной Участниками Команды/Клиентами их Организации.

7.14. Компания не возмещает стоимость продукции наличными. Возмещение производится тем же способом, каким была произведена оплата продукции, если впоследствии Стороны не придут к письменному Соглашению об ином.

7.15. В случае отказа Участника Команды/Клиента от оплаты уже отосланной ему продукции Договор такого Участника Команды/Клиента с Компанией немедленно аннулируется, Участник Команды/Клиент терминируется.

РАЗДЕЛ 8: ПРОДУКЦИЯ, РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ И ЗАЯВЛЕНИЯ ПО ПОВОДУ ПРОДУКЦИИ

8.1. Компания обладает эксклюзивным правом назначать розничную и оптовую цену на свою продукцию. При формировании цены берутся во внимание такие факторы, как стоимость производства, рыночная конъюнктура, конкурентное ценообразование и доступ на конкретные рынки. Цена на продукцию может меняться. Компания информирует Участников Команды/Клиентов об официальном изменении цены на

продукцию. Подобное уведомление должно быть размещено на Интернет-сайте Компании.

8.2. Участники Команды/Клиенты не имеют права менять упаковку или этикетки на продукции.

8.3. О любых случаях недостачи продукции при доставке или проблемах с полученной продукцией необходимо сообщить по адресу DeliveryRussia@agel.com в течение трех (3) рабочих после даты получения Продукции.

8.4. Участникам Команды/Клиентам не разрешается делать каких-либо заявлений, устных или письменных, относительно Продукции Компании, если такие заявления не предодобрены Компанией и не объявлены на сайте Компании. Все заявления должны иметь разумные основания и должны быть совместимыми с требованиями и представлениями, сделанными в текущих публикациях или на этикетках Продукции Компании.

8.5. Участникам Команды/Клиентам не разрешается делать, устно или письменно, какие-либо заявления о продукции Компании, если только эти заявления не были предварительно санкционированы Компанией и опубликованы на интернет-сайте Компании. Запрещены любые заявления медицинского характера. Компания не утверждает и не подразумевает:

8.5.1. Что какая-либо продукция предназначена для диагностики, лечения или предотвращения какой-либо болезни; или

8.5.2. Какой-либо ингредиент или их комбинация в продукции обладают иным эффектом, чем тот, что известен и признан с медицинской точки зрения.

8.6. Все заявления, включая свидетельства, должны сопровождаться следующей правовой оговоркой, помещенной с заявлениями на каждой странице, на которой появляются заявления: Этот продукт не предназначен для диагностики, лечения или предотвращения каких-либо болезней.

8.7. Одним из источников дохода нового Участника Команды является продажа продукции по рекомендованной розничной цене. Прибыль от розничной торговли — это разница между розничной ценой и ценой покупки Продукции для Участника Команды, за вычетом расходов на доставку.

8.8. При совершении розничной продажи Участник Команды

обязан предоставить покупателю соответствующий факту продажи документ и в течение трех (3) рабочих дней с момента покупки удовлетворить просьбу покупателя о расторжении сделки, если это предусмотрено законодательством.

8.9. Компания не признает территорий исключительного обслуживания. Участникам команды не запрещается вести бизнес в любом государстве, стране или области, объявленной Компанией "открытой". На Интернет-сайте Компании размещен список, в котором перечислены открытые области. Участникам команды запрещается без письменного разрешения Компании ввозить продукцию в страны, не объявленные Компанией "открытыми", а также организовывать и проводить там любые рекламные акции, в том числе и предварительные.

8.10. Каждая страна имеет свои собственные законы и положения. Участники команды должны следовать правилам, установленным для ведения законных операций в стране, где они живут или в которой ведут свой бизнес.

8.11. Программа автозаказа. Программа автозаказа, именуемая далее "Автоказ", позволяет Участнику Команды/Клиенту выбрать определенный постоянный объем ежемесячной покупки/доставки продукции, который удовлетворял бы его собственные потребности, а также позволял бы в должной мере пополнять запас продукции для перепродажи, поддерживать квалификационный уровень своего Бизнес-центра и получать заработанные вознаграждения и бонусы.

8.12. Программа Автозаказа позволяет Участникам/Клиентам автоматически размещать свои ежемесячные заказы. Программа Автозаказа помогает Участникам/Клиентам не тратить время на размещение заказа ежемесячно, заказы размещаются автоматически на ту продукцию, которую выбирают Участники/Клиенты. В России автозаказы автоматически размещаются 2, 6, 11, 21 и 26 числа месяца в зависимости от даты, выбранной Участником/Клиентом. Дату размещения и состав автозаказа можно изменить в любое время до даты его размещения. Автоказ – опционная услуга, предоставляемая Компанией.

8.13. Чтобы изменить условия Автозаказа, необходимо заполнить и отослать через Интернет форму заказа продукции. Необходимо, чтобы информация обо всех изменениях поступила в Компанию не позже, чем за две (2) недели до обычной даты составления транспортной накладной Автозаказа. Если информация поступит позже, то эти изменения вступят в силу только в следующем

месяце. При изменении плана Автозаказа чаще, чем раз в три (3) месяца, с Участника Команды/Клиента может быть взыскана комиссия за оформление документов.

8.14. Отмена Автозаказа должна быть оформлена Участником Команды/Клиентом через Интернет. Для отмены Автозаказа действуют те же правила, что и для ее изменения. Если Автозаказ Участника Команды/Клиента срывается в течение трех (3) последовательных месяцев, Компания имеет право прекратить Автозаказ для данного Участника Команды/Клиента.

РАЗДЕЛ 9: НАМЕКИ НА ПРИБЫЛИ

9.1. Любые намеки на реальные, предполагаемые и возможные прибыли, не соответствующие реальности Компенсационного плана, строжайше запрещены.

РАЗДЕЛ 10: ГОСУДАРСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

10.1. Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах, состоит из Федерального законодательства, законодательства субъектов Российской Федерации о налогах и сборах, нормативных правовых актов представительных органов муниципальных образований о налогах и сборах.

10.2. Каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения.

10.3. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований законодательства Российской Федерации, при исполнении обязанностей, возложенных на них Налоговым Кодексом, не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями (Статья 11 Налогового кодекса РФ).

10.4. Участники Команды/Клиенты лично ответственны за любые налоги или обязанности, установленные федеральным законодательством. Участник Команды/Клиент обязан вести надлежащий учет, сдавать установленную отчетность, установленные налоговые декларации и гарантирует оплату любых установленных налогов и выполнение иных установленных законодательством обязанностей.

РАЗДЕЛ 11: ЭТИКА

11.1. Участники Команды/Клиенты обязаны исполнять все законодательство Российской Федерации, состоящее из Федерального законодательства, законодательства субъектов Российской Федерации, нормативных правовых актов представительных органов муниципальных образований, которые регулируют предпринимательскую деятельность - бизнес Участников Команды/Клиентов, и они не должны участвовать ни в каких незаконных или запрещенных торговых и деловых операциях. Участники Команды/Клиенты обязаны вести свою деятельность таким образом, чтобы соответствовать высочайшим стандартам честности, добросовестности и ответственности перед покупателем.

11.2. Компания запрещает Участнику Команды/Клиенту участвовать в любой неэтичной деятельности. Компания имеет неограниченное право вмешиваться в случаях явного проявления неэтичного поведения, если такое поведение является нарушением договора. Компания оставляет за собой право самостоятельно решать, является ли поведение конкретного Участника Команды/Клиента неэтичным, и, если является, действовать соответствующим образом.

11.3. Не претендуя на полноту и универсальность перечня, Компания приводит следующие примеры действий и поведения, которые рассматриваются как неэтичные:

11.3.1. Рекламирование и продажа продукции в торговых точках;

11.3.2. Прямые или косвенные поставки через третье лицо с целью рекламирования и продажи продукции в торговых точках;

11.3.3. Перекрестное спонсирование, переманивание в свою Организацию уже существующих Участников Команды/Клиентов;

11.3.4. Использование без разрешения чужой банковской карты;

11.3.5. Искажение информации о продукции и преувеличение ее эффективности;

11.3.6. Намеки на высокие прибыли и умышленное искажение компенсационного плана;

11.3.7. Участие в любых нечестных или незаконных торговых

сделках либо ином нелегальном бизнесе;

11.3.8. Публикация любых рекламных материалов и объявлений, в которых используется название Компании, без предварительного согласования с Компанией;

11.3.9. Любое использование имени и образа Компании, а также ее логотипа с целью рекламы в печатных и электронных средствах информации без письменного согласия Компании;

11.3.10. Пользование и злоупотребление торговой маркой и логотипом Компании в целях спонсирования Участников Команды/Клиентов или любых других деловых операций без письменного согласия Компании;

11.3.11. Злоупотребление официальным названием Компании;

11.3.12. Самовольное копирование печатных материалов Компании;

11.3.13. Нарушение любых положений настоящих Правил Компании;

11.3.14. Умышленные попытки обойти полное Соглашение, чтобы косвенно осуществить или сделать то, что явным образом запрещено;

11.3.15. Высказывание уничижительных замечаний о Компании, других Участников Команды/Клиентов, Продукции Компании, Компенсационном плане, а также об администрации Компании, о ее директорах, должностных лицах и сотрудниках;

11.3.16. Заявления или намеки на то, что продукция Компании или Компенсационный план были рассмотрены, подтверждены или одобрены какими-либо государственными органами, кроме органов, выдавших свидетельства о государственной регистрации продукции на территории РФ;

11.3.17. Название Agel ни в коем случае не должно фигурировать ни в каких названиях сайтов, кроме принадлежащих самой корпорации; и

11.4. Участнику Команды/Клиенту запрещено продавать, предлагать, обменивать и любым способом продвигать продукцию Компании или членство в Компании Agel на любых интернет-сайтах, на которых покупка и продажа проходят в форме аукциона.

Участник Команды/Клиент также не может нанимать для этой цели других лиц или заключать с ними сделки, нарушающие такую политику Компании.

11.5. Спам. Несанкционированная электронная рассылка рекламы (спам) строго запрещена. Спамом считается (но не ограничивается этими примерами) следующее (более подробную информацию о спаме можно найти на сайте www.ftc.gov/spam/):

11.5.1. Интернет-сайты, которые ради достижения высокого рейтинга посещаемости состоят из множества практически идентичных страниц, за счет чего включают в себя множество ключевых слов,

11.5.2. Неадекватное использование списков рассылки,

11.5.3. Рассылка большого числа электронных писем рекламного содержания людям, которые не просили об этом,

11.5.4. Неэтичные технологии, такие как маскировка, зеркала сайтов, или автоматическая переадресация, которые позволяют обманывать поисковые системы с целью повышения рейтинга посещаемости.

РАЗДЕЛ 12: РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА. ТЕРМИНАЦИЯ

12.1. Договор гарантирует права Участника Команды/Клиента при условии, что деятельность Участника Команды/Клиента неизменно удовлетворяет требованиям Договора. Если Участник Команды/Клиент не выполняет обязательства, накладываемые на него Договором, то Участник Команды/Клиент теряет все свои права. Компания может полностью или частично снять обвинения с Участника Команды/Клиента, не поступаясь при этом теми правами и возможностями, которые предоставляет ей Договор. Помимо расторжения Договора или вместо него Компания имеет право:

12.1.1. Сделать Участнику Команды/Клиенту предупреждение (в устной и/или письменной форме), что Компания обеспокоена неисполнением им условий Договора и намерена лишить его прав Участника Команды/Клиента, если подобное будет продолжаться;

12.1.2. Внимательно наблюдать за действиями Участника Команды/Клиента в течение определенного промежутка времени, чтобы убедиться в выполнении Участником Команды/Клиентом своих

договорных обязанностей;

12.1.3. Потребовать от Участника Команды/Клиента дополнительных гарантий того, что он в дальнейшем будет соблюдать требования Договора. Дополнительные гарантии могут включать в себя требование, чтобы Участник Команды/Клиент предпринял определенные действия, направленные на исправление или смягчение последствий своего нарушения;

12.1.4. Отменить привилегии, которые Компания вправе предоставить Участникам Команды/Клиентам, или перестать исполнять собственные договорные обязательства, которые включают (но не ограничивается этим) различные поощрения, упоминание на корпоративных встречах и в корпоративных изданиях, участие в спонсируемых Компанией мероприятиях и размещение заказов продукции;

12.1.5. Прекратить или ограничить выплату вознаграждений, премиальных и бонусов за весь объем приобретенной Участником Команды/Клиентом и его Организацией продукции либо за какую-то часть этой продукции, мотивируя это тем, что Участник Команды/Клиент, не исполняющий свои обязанности, не имеет права на получение вознаграждений, премиальных и бонусов;

12.1.6. Переподчинить Организацию Участника Команды/Клиента или ее часть другому Спонсору; и

12.1.7. В судебном порядке потребовать возмещения документально подтвержденных убытков или иного удовлетворения на основании закона и в соответствии с Договором.

12.2. Узнав о предполагаемом нарушении Договора, Компания поступает следующим образом:

12.2.1. Компания либо делает устное предупреждение, либо посылает Участнику Команды/Клиенту письменное уведомление о предполагаемом нарушении Договора. Каждый Участник Команды/Клиент признает, что взаимоотношения между Участником Команды/Клиентом и Компанией являются всецело договорными. Таким образом, Компания не согласится и не примет во внимание любое заявление Участника Команды/Клиента о том, что эти взаимоотношения являются или являлись квазидоговорными, возникли как следствие текущей деятельности или в результате определенного образа действий, были узаконены на словах кем-то из работников Компании в противоречие положениям Договора или возникли иным образом;

12.2.2. В случае если было направлено письменное уведомление, Компания предоставляет Участнику Команды/Клиенту десять (10) рабочих дней с момента отправления уведомления, в течение которых Участник Команды/Клиент может представить на рассмотрение Компании всю информацию, касающуюся данного инцидента; Компания оставляет за собой право приостановить деятельность рассматриваемой Точки Участия (например, размещение заказов продукции, спонсорство, изменение информации об Участнике Команды/Клиенте, получение вознаграждений, премиальных и бонусов и так далее) с момента отсылки уведомления до вынесения Компанией окончательного решения;

12.2.3. На основании информации, полученной из любых вспомогательных источников и рассмотрения самой Компанией всех фактов и показаний наравне с информацией, представленной Участником Команды/Клиентом, Компания выносит окончательное решение о соответствующем наказании, которое может включать расторжение Договора. Компания оставляет за собой право накладывать наказания за аналогичные нарушения на основании существующих прецедентов. Компания безотлагательно сообщает Участнику Команды/Клиенту о своем решении. Любое наказание начинает действовать с момента отсылки уведомления об окончательном решении Компании; Участник Команды/Клиент может в любое время и по любой причине расторгнуть свой Договор, послав в Компанию соответствующее письменное заявление. Договор считается расторгнутым с момента, когда Компания получает письменное заявление о расторжении Договора. Определенные обязательства в отношении конфиденциальности информации и Организации Участника Команды остаются в силе и после расторжения Договора, в соответствии с положениями настоящих Правил Компании.

12.3. Действия любого Участника Команды/Клиента или его супруга(супруги) либо партнера могут быть отнесены ко всей Точке Участия, и все наказания за эти действия, включая расторжение договора, могут быть применены к Организации в целом.

12.4. Компания не принимает к рассмотрению нарушения положений и условий Договора, не доведенные до сведения Компании в течение девяноста (90) дней с момента совершения предполагаемого нарушения, за исключением случая, когда лицо или лица, сообщившие о нарушении, не были осведомлены о нем ранее, либо у них имелись только подозрения. При отсутствии в течение девяноста (90) дней сообщений о нарушении Договора

каким-либо лицом Компания не предъявляет обвинений, чтобы устаревшие претензии не нарушали работу Точки Участия. Все сообщения о нарушениях должны присылаться в Компанию в письменной форме.

РАЗДЕЛ 13: РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА УЧАСТНИКОМ КОМАНДЫ/КЛИЕНТОМ

13.1. Участник/Клиент вправе расторгнуть Договор после его подписания, только в случае урегулирования всех денежных и имущественных отношений с Компанией, предварительно направляя заявление о расторжении договора в адрес Компании. Заявление о расторжении договора должно быть прислано в письменном виде в головной офис Компании или отправлено по электронной почте на адрес: help@agel.com.

13.2. Участник Команды/Клиент может снова подать заявку на открытие Точки Участия не ранее чем через шесть (6) месяцев с момента отсылки в Компанию заявления о расторжении прежнего договора.

РАЗДЕЛ 14: ПЛАТЕЖНЫЙ ПЕРИОД

14.1. Выплаты вознаграждений, премиальных, бонусов Участникам Команды происходят раз в месяц.

14.2. Если Участник Команды предполагает, что имели место какие-либо ошибки, касающиеся начисления вознаграждений, премиальных, бонусов, финансовых отчетов или расходов, то Участник обязан в письменном виде известить Компанию в течение тридцати (30) дней с момента обнаружения данной ошибки или инцидента. Компания не несет ответственности за любые ошибки, упущения и затруднения, о которых не было сообщено в течение тридцати (30) дней.

14.3. Компания ни при каких обстоятельствах не занимается разделом вознаграждений, премиальных и бонусов Организации между разводящимися супругами или Участниками/Клиентами распадающихся организаций.

РАЗДЕЛ 15: РЕКЛАМА И РАСКРУТКА, ТОРГОВЫЕ ВЫСТАВКИ, ИНТЕРНЕТ АУКЦИОНЫ

15.1. Компания поощряет рекламу и раскрутку продукции, считая их эффективными средствами развития бизнеса Участника Команды. Однако для сохранения этичной торговой

конкуренции необходимы строгие принципы. Поэтому эти принципы проходят красной нитью через полное Соглашение между Компанией и Участником Команды. Участник Команды признает и подтверждает, что Участник является Индивидуальным предпринимателем и не является работником, агентом, лицензиатом, партнером по совместному предприятию, компаньоном или владельцем, совладельцем Компании. Участник неправомерно связывать Компанию какими-либо обязательствами или самовольно принимать на себя какие-либо обязательства от имени Компании. Участник несет единоличную ответственность за соблюдение действующего законодательства, регулирующего любые правоотношения в сфере предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации. Участник Команды/Клиент ни в коем случае не должен утверждать либо намекать на то, что подобный ему Участник Команды/Клиент, или же любой новый Участник Команды/Клиент будет принят на работу в Компанию.

15.2. В санкционированных Компанией аудиозаписях и телефонных сообщениях Участник Команды должен представиться как “Независимый Участник Команды” в САМОМ НАЧАЛЕ сообщения.

15.3. Название Agel, торговые марки, логотипы Agel Enterprises LLC, имена сотрудников, фирменные названия, товарные знаки и логотипы являются собственностью Agel Enterprises и ни в коем случае не могут быть использованы; это распространяется на размножение печатных материалов и любую рекламу. Любая санкционированная реклама должна указывать, что Участник Команды/Клиент является “Независимым Участником Команды” Компании. Название и логотип Agel Enterprises LLC, а также названия и логотипы продукции могут быть использованы только в розничной рекламе продукции. Агитация с целью подписания новых Участников Команды/Клиентов и реклама коммерческих возможностей должны вестись “вслепую”, то есть без ссылок на Компанию или ее продукцию. Использование названия и логотипа Agel Enterprises LLC самих по себе строгойше запрещено. Название Agel ни в коем случае не должно фигурировать в названиях каких-либо сайтов, кроме принадлежащих самой корпорации.

15.4. Компания строго запрещает использование ее наименования, логотипа или торговой марки или любых утверждений относительно бизнеса Компании, продуктов или операций в любой деятельности по спонсированию Участников Команды/Клиентов. Компания не одобряет или не потворствует никаким подобным действиям спонсирования, и любое нарушение этой

политики может привести к терминции Участника Команды/Клиента.

15.5. Интернет-сайты. Участники Команды/Клиенты не могут без предварительного письменного согласия Компанией использовать название “Agel”, торговые марки Agel, продукты Agel или другую интеллектуальную собственность Agel в URL или в названия любых страниц Интернет-сайтов (включая, но не ограничиваясь домашними страницами). Однако, название “Agel” и названия продукта могут использоваться Участниками Команды в поисковой системе Меты и как признаки для поиска. В случае использования названия Agel в области названия, нарушающего это Правило, Agel имеет право требовать, чтобы владелец передал подобные URL немедленно и бесплатно Agel.

15.5.1. Участники Команды/Клиенты не могут использовать торговые марки третьих лиц, торговые названия или названия продукта в области URL, названия для любых страниц в пределах Интернет-сайтов (включая, но не ограничиваясь домашними страницами), адресами электронной почты или признаками Меты, если они не получили предварительное письменное согласие от владельца.

15.5.2. Участники Команды/Клиенты, содержащие Интернет-сайты, связанные с их бизнесом Компании, могут использовать логотип Agel Independent и соответственно образы продукции на их Интернет-сайтах.

15.5.3. Участники Команды/Клиенты не могут вводить в заблуждение или использовать вводящие в заблуждение тактики (как определено Agel в собственном и абсолютном суждении), чтобы увеличить посещаемость их страниц.

15.5.4. Участники Команды/Клиенты могут связать их Интернет-сайты с официальной домашней страницей Agel или любым другим Интернет-сайтом, созданным или поддерживаемым Agel и любыми другими Интернет-сайтами, поддерживаемыми тем же самым участником команды, чтобы продвигать продукцию Agel и возможность дохода.

15.5.5. Участники команды, использующие Интернет в целях развития их бизнеса на международных рынках через их собственные или другие Интернет-сайты, должны делать это в соответствии с настоящими Правилами Компании, а также законами той страны, которая имеет юрисдикцию по их коммерческим и интернет-действиям, включая, но не

ограничиваясь, правилам, законам и инструкциям, имеющим отношение к конфиденциальности данных потребителя, прав секретности, ограничениями на телемаркетинг и ограничения на маркетинг по Интернету. Может предоставляться только информация о тех продуктах, которые продаются в данной стране, к которой направлены такие коммуникации.

15.5.6. Интернет-сайты Участников Команды\Клиентов, которые продвигают продукцию Компании или возможность дохода, или любые другие отношения с Компании, должны поддерживать конфиденциальность потребителей и пользователей сайта, выполняя законы конфиденциальности в каждой стране, от которой они получают информацию потребителя. Участники Команды\Клиенты, должны объявить в видном местоположении “Утверждение конфиденциальности”, которое сообщает потребителям, что их личная информация будет получена, и как такая информация будет использоваться.

15.5.7. Участники Команды\Клиенты, не вправе продавать или использовать информацию о потребителе или информацию о пользователе сайта, кроме как для рассказа о продукции Компании или возможности дохода с Компании. Если физическое или юридическое лица просят, чтобы их информация не использовалась, Участник Команды должен немедленно выполнить такую просьбу.

15.5.8. Участники Команды/Клиенты не могут размещать информацию на Интернете, связанную с Agel, которая дискредитирует, является неточной, унижает, несет в себе угрозу, сеет беспокойство, является оскорбительной, непристойной или порнографической.

15.5.9. Участники Команды/Клиенты не могут вмешиваться или предпринимать любое действие, которое может привести к вмешательству или остановке работы www.agel.com, www.agel-cares.com или других вебсайтов, поддерживаемых Agel или ее участниками команды, и при этом они не могут получить или попытаться получить доступ к компьютерным системам или сетям, связанным с теми сайтами или любыми другими сайтами без предварительного письменного разрешения от Agel.

15.6. Санкционирование рекламы. Любое использование названия Компании, товарных знаков или логотипов ее Продукции должно быть заранее письменно представлено на одобрение Компании на approvalcode@agel.com, причем это распространяется на любые формы рекламы, включая (но не ограничиваясь этим) газеты,

журналы, листовки или любые виды печатной продукции, письма и проекты, включая проекты для благотворительных фондов, электронные средства информации, включая Интернет, аудио- и видеопленки или компакт-диски, а также сувениры.

15.7. Записанные сообщения. Все записанные сообщения, имеющие ЛЮБОЕ отношение к рекламе, содержащей продукцию Компании, названия, товарные знаки и логотипы, перед использованием ДОЛЖНЫ быть представлены в письменной форме на одобрение Компании на approvalcode@agel.com.

15.8. Широкая раскрутка. Участники команды могут вести раскрутку своего бизнеса любым законным и этичным способом по своему желанию, если они не используют название и логотипы Компании. Копировать и размножать печатные материалы Компании и этикетки продукции запрещено. Копирование этикеток является нарушением федерального законодательства. Можно использовать только оригинальные материалы, предоставленные Компанией. Все печатные материалы Компании охраняются авторским правом и никоим образом не могут быть скопированы без письменного согласия Компании. Этот запрет включает (но не ограничивается этим) ксерокопии, рисунки, переводы, фотографии продукции и сотрудников Компании, а также частичные и/или оторванные от контекста копии этих материалов. Участники Команды/Клиенты не должны утверждать или намекать, что Компания одобряет и поощряет неофициальные печатные материалы и пособия, используемые в их организации. Компания предоставляет маркетинговые и другие материалы на интернет-сайте www.agel.com. Эти материалы Участники Команды/Клиенты могут использовать без ограничений.

15.9. Реклама в средствах массовой информации. Реклама в средствах массовой информации запрещена. Реклама на любых радио- и телеканалах (сетевых и кабельных) или в других электронных средствах информации, включая Интернет, а также на рекламных щитах и/или на скамейках без письменного разрешения Компании запрещена. Реклама и продажа через Интернет разрешена при условии, что Участник Команды пользуется поддерживаемым Компанией интернет-сайтом установленного образца. Участник команды не вправе пытаться редактировать или менять содержание такого интернет-сайта и размещать статьи, рисунки, переводы, фотографии продукции и сотрудников Компании, а также частичные и/или оторванные от контекста копии печатных материалов: все это является нарушением Правил Компании, а также условий любого Договора, связанного с бизнесом Agel.

15.10. Интервью в средствах массовой информации. Участникам команды/клиентам не разрешается давать интервью, касающиеся Компании, в средствах массовой информации, которые включают (но не ограничиваются этим) телевидение, радио, газеты, популярные и отраслевые журналы, а также Интернет. Такие интервью могут давать только уполномоченные сотрудники Компании.

15.11. Аудио- и видеозаписи и компакт-диски. Только Участники Команды/Клиенты, получившие предварительное письменное разрешение Компании, могут использовать для рекламы аудио- и видеокассеты, компакт-диски или иные собственноручно сделанные записи. Эти записи должны удовлетворять следующим требованиям:

15.11.1. Перед тиражированием они должны быть письменно одобрены Компанией. Для одобрения следует предоставить письменную копию сценария. На обложке и/или этикетке должно стоять имя, сделавшего запись Участника Команды, и должно быть однозначно указано, что он (она) является Независимым Участником Команды. В самом начале записи в качестве вступления должно быть сделано аналогичное заявление.

15.12. Торговые точки. Компания не дает разрешения на продажу или демонстрацию своей продукции в большинстве торговых точек. Однако из этого правила существуют исключения. Такими исключениями являются заведения, обслуживающие клиентов “только по предварительной записи” (то есть салоны красоты, солярии, кабинеты врачей и мануальных терапевтов), частные клубы (то есть фитнес-клубы и оздоровительные центры).

15.12.1. Следующие торговые точки представляют собой примеры точек, в которых ни в коем случае НЕЛЬЗЯ продавать продукцию Компании и выставлять печатные материалы: магазины здоровой пищи, розничные магазины в торговых центрах, аптеки.

15.12.2. Данные правила не запрещают владельцу розничного магазина быть Участником Команды/Клиентом Компании.

15.12.3. Целью такой политики Компании так и Корпорации в целом является защита как Участников Команды/Клиентов, так и покупателей.

15.13. Торговые выставки и ярмарки. Участники Команды могут распространять продукцию Компании на ярмарках и торговых выставках при условии, что продукция не будет выставляться

совместно с другими продуктами, распространяемыми с помощью сетевого маркетинга. “Блошинные рынки” и иные рынки, магазины меновой торговли являются местами, в которых запрещено продавать и/или демонстрировать продукцию Компании, а также рекламировать все, связанное с ней: название, товарные знаки, деловые возможности, услуги, печатные материалы.

15.14. Участнику Команды/Клиенту запрещено продавать, предлагать, обменивать и любым способом продвигать продукцию Компании или членство в Компании Agel на любых интернет-сайтах, на которых покупка и продажа проходят в форме аукциона. Участник Команды/Клиент не может также нанимать для этой цели других лиц или заключать с ними сделки, нарушающие такую политику Компании.

15.15. Телемаркетинг. Участники команды лично ответственны за то, чтобы понять и следовать федеральным законам и инструкциям, касающимся методов телемаркетинга, так же как и в каждом государстве или юрисдикции, в которой они намереваются вести бизнес.

РАЗДЕЛ 16: ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ КОМПАНИЕЙ И УЧАСТНИКОМ КОМАНДЫ/КЛИЕНТОМ

16.1. Данные Принципы и процедуры не предусматривают предоставления прав в какой-либо Организации третьим лицам в зависимости от деятельности других Участников Команды/Клиентов.

16.2. Статус индивидуального предпринимателя. Участник Команды должен являться “индивидуальным предпринимателем” (если Участник не является юридическим лицом), надлежащим образом зарегистрированным в налоговых органах с выдачей свидетельств ОГРНИП и ИНН и его отношения с Компанией должны строиться соответственно этому статусу. Участник Команды признает и соглашается с тем, что Компания не вычитает какие-либо государственные, федеральные и местные налоги и сборы или иные налоги из вознаграждений, премиальных, бонусов, выплачиваемых Участнику Команды. Согласно своему статусу “индивидуального предпринимателя” (если Участник не является юридическим лицом), и в соответствии с действующим законодательством Участник Команды извещен и обязуется своевременно выплачивать налоги на предпринимательскую деятельность и сходные или связанные с ними государственные налоги и сборы на любые доходы/прибыли, получаемые им в силу договора с Компанией.

16.3. Участник Команды/Клиент не уполномочен связывать Компанию какими-либо обязательствами.

16.4. Участник Команды/Клиент не уполномочен предпринимать какие-либо шаги по организации и продвижению бизнеса Компании в какой-либо стране или иной политической юрисдикции.

16.5. Участник Команды/Клиент не уполномочен предпринимать какие-либо шаги в какой-либо стране по резервированию и регистрации принадлежащих Компании названий, товарных знаков и торговых марок, по лицензированию продукции Компании или деловых операций или по установлению любых контактов с коммерческими или государственными структурами от имени Компании. Участник Команды/Клиент соглашается немедленно уступать Компании права на регистрацию принадлежащих Компании названий, знаков обслуживания, товарных знаков и торговых марок, зарегистрированных или зарезервированных в нарушение условий настоящего раздела.

16.6. Каждый Участник Команды должен предоставить Компании свой ИНН и ОГРНИП, в случае если он индивидуальный предприниматель и ОГРН, ИНН, КПП, если Участник – юридическое лицо.

16.7. Каждый Участник Команды/Клиент соглашается защищать и ограждать Компанию от любых наказаний и штрафов, связанных с деятельностью Участника Команды/Клиента.

16.8. Положения данного раздела остаются в силе и после расторжения договора.

РАЗДЕЛ 17: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

17.1. Гарантии защиты. В той степени, в какой это позволено законом, Компания, ее директора, должностные лица, учредители, сотрудники, правопреемники и представители (называемые все вместе «Компания») не несут ответственности – и Участник Команды/Клиент в явной форме освобождает Компанию и ее партнеров от таковой – и отвергают любые претензии по поводу упущенной выгоды, а также прямых, косвенных, особых или воспоследовавших убытков или любого другого ущерба, навлеченного или понесенного вышеупомянутым Участником Команды/Клиент в результате:

17.1.1. Нарушения Участником Команды/Клиентом Договора,

включая настоящие Правила Компании;

17.1.2. Рекламной или торговой деятельности в рамках бизнеса и любых действий, имеющих к этому отношение, которые включают, но не ограничиваются следующими примерами: презентация продукции Компании или Компенсационного плана Компании, вождение автомобиля, аренда конференц зала или учебной базы, и так далее;

17.1.3. Предоставления Участником Команды/Клиентом неточной или неверной информации или данных; или

17.1.4. Неспособности предоставить какую-либо информацию или данные, необходимые Компании для ведения бизнеса. Участник Команды/Клиент соглашается, что вся ответственность, лежащая на Компании и Участнике Команды/Клиенте, включающая (но не ограничивающаяся им) любое оговоренное в Договоре основание для возбуждения иска, будь то правонарушение или имущественное право, должна ограничиваться ответственностью за количество и годное к перепродаже состояние продукции, покупаемой Участником Команды/Клиентом у Компании согласно Договору или любому другому соглашению.

17.2. Каждый Участник Команды соглашается защищать и ограждать Компанию от любых претензий, от необходимости возмещения убытков и ответственности, которые являлись бы результатом торговой или рекламной деятельности Участника Команды/Клиента либо каких-то его утверждений, которые могли быть неправомерными, или его заявлений, не санкционированных Компанией.

17.3. Положения настоящих Правил Компании считаются отдельными друг от друга. Признание незаконным и недействительным какого-либо положения не влияет на законность и действительность любого другого положения.

17.4. Своим Участникам Команды/Клиентам Компания предоставляет услуги, содействие и информацию бесплатно. За выполнение заявки Участник Команды/Клиента, не относящейся к повседневной деятельности Компании и требующей для своего удовлетворения дополнительных усилий и времени, включая (но не ограничиваясь этим) проведение анализа рекламных текстов или повторные платежи, Компания назначает цену в пятьдесят долларов США (\$50.00) в рублях по курсу ЦБ на день оплаты в час, плюс фактическая цена, причем минимальная цена выполнения заявки составляет пятьдесят долларов США (\$50.00) в рублях по

курсу ЦБ на день оплаты в час, плюс фактическая цена.

17.5. Политика соблюдения конфиденциальности. Информация, предоставляемая Компанией Участнику Команды/Клиенту, используется только в целях, описанных в настоящих Правилах Компании. Никакого иного использования информации не допускается.

17.6. Третейский суд. Компания и Участник Команды могут, по взаимной письменной договоренности, согласиться урегулировать любое нарушение договора через третейский суд в Российской Федерации в соответствии с регламентом такого суда и действующим законодательством.

17.7. Отказ. Любой отказ Компании от какого-либо иска в связи с нарушением Договора должен быть составлен в письменной форме и подписан уполномоченным должностным лицом Компании. Отказ Компании от какого-либо иска в связи с нарушением Участником Команды/Клиентом данного Договора не является прецедентом и не может быть истолкован как отказ от исков в связи с какими-либо будущими нарушениями.

17.8. Форс-мажор. Компания не несет ответственности за задержки или невыполнение своих обязательств, если выполнение обязательств становится невозможным вследствие обстоятельств непреодолимой силы, таким как войны, забастовки, массовые беспорядки, пожары, землетрясения и прочие стихийные бедствия, сокращение источников снабжения или правительственные указы и распоряжения.

