

Положения о политике и процедуры

Раздел 1 – КОДЕКС ЭТИКИ

ООО «ИКОСВЭЙ Рус» ("ИКОСВЭЙ") взяло на себя обязательство по предоставлению продукции надлежащего качества, сопровождаемую высококвалифицированным обслуживанием покупателей. В свою очередь, компания ожидает Партнеров с тем, чтобы воплотить это в своих отношениях с Покупателями и другими Партнерами.

Как Партнер Вы свободны в ведении Вашего бизнеса и руководите им так, как считаете целесообразным, стремясь к нашей взаимной и долгосрочной выгоде, демонстрируя при этом высокие стандарты честности и добросовестности в качестве Партнера ИКОСВЭЙ. Таким образом, Кодекс Этики устанавливает:

Как Партнер:

Я всегда буду вести свой бизнес честно и этично.

Я не буду разглашать информацию о выгодах и сбережениях, связанных с продукцией или услугами ИКОСВЭЙ, кроме тех, что содержатся в официально утвержденной литературе и видео.

Я буду оказывать поддержку и содействие моим постоянным клиентам с тем, чтобы обеспечить их успешное сотрудничество с ИКОСВЭЙ. Я понимаю всю важность послепродажного обслуживания и поддержки членов моей структуры (сети).

Я буду активно работать с Партнерами в моей сети для того, чтобы помочь им построить их бизнес совместно с ИКОСВЭЙ.

Я буду воздерживаться от преувеличения моего личного или потенциального дохода и буду обозначать кандидатам в Партнеры необходимый объем работ, который нужно выполнить для достижения успеха в бизнесе.

Я не буду злоупотреблять репутацией и связями ИКОСВЭЙ для продвижения прочих бизнес интересов (в особенности тех, которые могут конкурировать с ИКОСВЭЙ) без получения предварительного письменного согласия ИКОСВЭЙ.

Я не буду делать оскорбительных высказываний о других продуктах, услугах, дистрибьюторах или компаниях; также я не буду намеренно очернять действия или личности Партнеров ИКОСВЭЙ.

Я буду следовать Положению о Политике и Процедурах ИКОСВЭЙ и соблюдать все процедуры, указанные здесь, и тем которые могут добавляться время от времени.

Я буду представляться только как Партнер и не буду вводить никого в заблуждение относительно прочих «титолов».

Раздел 2 – Введение

2.1 Политика и Компенсационный План, включенные в Соглашение Партнера

Данные Положений и Процедур в их настоящем виде и с поправками, включенными по усмотрению ИКОСВЭЙ РУС (далее "ИКОСВЭЙ" или Компания), являются неотъемлемой частью Соглашения Партнера ИКОСВЭЙ.

В контексте настоящего Положения термин «Соглашение» относится к Заявлению Партнера ИКОСВЭЙ к Соглашению, к Положению о Политике и Процедурам, Компенсационному Плану ИКОСВЭЙ и к регистрационной бизнес форме ИКОСВЭЙ (если применимо).

Эти документы включаются посредством ссылок в Соглашение Партнера ИКОСВЭЙ (в их действующей редакции и с поправками, внесенными ИКОСВЭЙ). Каждый Партнер обязан читать, следовать и гарантировать, что он уведомлен и действует в соответствии с последней утвержденной редакцией Положения о Политике и Процедурах.

При спонсировании или регистрации нового Партнера до оформления Соглашения Партнера с ним необходимо убедиться, что он обеспечен или имеет онлайн доступ к последней утвержденной редакции Положения о Политике и Процедурах и Компенсационному Плану ИКОСВЭЙ

2.2 Изменения Соглашения

ИКОСВЭЙ оставляет за собой право корректировать Соглашение, цены и сборы/взносы по собственному усмотрению. Подписывая Соглашение Партнера, Партнер соглашается выполнять все поправки или

изменения, которые ИКОСВЭЙ будет вносить. Правки вступают в силу спустя 7 дней с момента их публикации или уведомления о том, что Соглашение было изменено.

Сообщение о правках должно быть опубликовано одним из следующих способов:

1. Опубликовано на официальном WEB сайте компании;
2. Отправлено сообщение по электронной почте;
3. Передано по факсу с уведомлением о получении
4. Включено в периодические издания Компании;
5. Включено в заказы продукта; или
6. Направлено уведомление по почте.

Продолжение бизнеса Партнера с ИКОСВЭЙ или принятие Партнером Выручки означает принятие всех поправок.

2.3 Задержки

ИКОСВЭЙ не несет ответственности за задержки или неисполнение своих обязательств, если исполнение становится с коммерческой точки зрения невозможным из-за обстоятельств, не зависящих от компании. Это включает в себя без ограничений, забастовки, трудовые проблемы, восстание, войны, пожар, смерть, истощение источника поставок контрагента, или постановления или распоряжения правительства.

2.4 Положения и отдельные условия

Если какое-либо положение данного Соглашения в действующей редакции или с внесенными поправками окажется недействительным или не имеющим законной силы по какой-либо причине, только недействительная часть или части данного положения должны быть отделены, а оставшиеся положения и условия должны оставаться в силе. Данное отделяемое соглашение или его часть, должны быть изменены таким образом, чтобы отразить цель положения настолько точно насколько возможно.

2.5 Отказ

Компания никогда не отказывается от своих прав настаивать на соблюдении Соглашения и применимых законов, регулирующих ведение бизнеса. Никакой отказ от исполнения ИКОСВЭЙ каких-либо прав или полномочий, вытекающих из Соглашения, или отказ от требования точного соблюдения Партнером любой обязанности или условия Соглашения, и никакие обычаи или практика сторон, противоречащие условиям Соглашения, не должны составлять отказ ИКОСВЭЙ от требования точного исполнения Соглашения. Отказ ИКОСВЭЙ может быть совершен только в письменной форме уполномоченным служащим компании. Отказ ИКОСВЭЙ от какого-либо конкретного нарушения Партнера не должен наносить вред или умалять права ИКОСВЭЙ относительно последующего нарушения, а также не должен наносить вред ни при каком условии правам или обязанностям любого другого Партнера. Никакое бездействие или отказ ИКОСВЭЙ от выполнения любых прав, вытекающих из нарушения, не должны наносить вред или умалять права ИКОСВЭЙ относительно этого или любого последующего нарушения. Наличие у Партнера основания для предъявления иска или любой жалобы против ИКОСВЭЙ не должно служить основанием для исполнения ИКОСВЭЙ любого условия или положения Соглашения.

Раздел 3 – Как стать Партнером

3.1 Требования, предъявляемые к лицу, желающему стать Партнером

Лицо, желающее стать Партнером, должно:

- быть не моложе 18 лет;
- постоянно проживать на территории России;
- иметь действительную регистрацию по месту жительства, и если необходимо, действующий идентификационный номер налогоплательщика ("ИНН");
- предоставить надлежащим образом составленное Заявление Партнера и Соглашение с ИКОСВЭЙ в копии или в электронном виде;
- внести ежегодный взнос за поддержку, который включает в себя стартовый «пакет».

3.2 Отсутствие требования по приобретению продуктов

Для того чтобы стать Партнером не требуется приобретать какие-либо продукты eCosway. Для того чтобы ознакомить нового Партнера с продуктами eCosway, существуют специальные наборы, доступные в течение первых 30 дней членства, предлагаемые с большой скидкой, но приобретение этих наборов не является обязательным.

Если Партнер расторгнет Соглашение Партнера, то в соответствии с положениями раздела 8.3, он должен будет вернуть стартовый пакет в состоянии, годном для продажи. Возврат специальных наборов является отдельной сделкой клиента, не имеющей отношения к прекращению Соглашения Партнера, и подпадает под действие положений раздела 8.1.

3.3 Преимущества Партнера

Как только Заявление и Соглашение Партнера будут утверждены eCosway, Партнеру будут сразу же доступны все преимущества, вытекающие из Компенсационного Плана и Соглашения Партнера. Данные преимущества включают право:

- представлять VIP покупателей и Партнеров в магазинах eCosway и на вебсайте;
- участвовать в Компенсационном Плане (получать прибыль, если есть такое право);
- спонсировать других лиц как VIP покупателей или Партнеров (вместе называемые «Члены») в связи с осуществлением ими бизнеса совместно с eCosway, и, таким образом, создавать сеть и создавать прибыль в соответствии с Компенсационным Планом eCosway;
- получать периодическую литературу eCosway и другую информацию;
- участвовать в спонсорской поддержке eCosway, сервисном обслуживании, тренировочных, мотивационных и познавательных мероприятиях, за соответствующую плату;
- принимать участие в стимулирующих и поощрительных соревнованиях и программах, организуемых eCosway для своих Партнеров.

3.4 Срок и продление Вашего бизнеса с eCosway

Срок Соглашения Партнера составляет один календарный год с даты его одобрения eCosway (предмет для преждевременного прекращения или реклассификации в соответствии с разделом 11).

Партнеры обязаны обновлять свои Соглашения Партнера каждый год путем оплаты ежегодного административного взноса за поддержку в размере 30 \$ в день заключения Соглашения Партнера или в течение двухмесячного срока до указанной даты. Если административный взнос за поддержку не будет уплачен в течение 30 дней с даты истечения срока действия действующего Соглашения Партнера, данное соглашение будет аннулировано.

Раздел 4 – Ведение бизнеса с eCosway

4.1 Соблюдение Компенсационного Плана eCosway

Партнеры должны соблюдать условия Компенсационного Плана eCosway, которые установлены в официальной литературе eCosway. Партнеры не должны предоставлять eCosway возможность через или в комбинации с любой другой системой, программой или методом сбыта, отличающегося от того, что специально установлен для официальной литературы eCosway. Партнеры не должны способствовать или требовать от других действительных или потенциальных VIP покупателей или Партнеров заключать любое соглашение или договор, кроме официальных соглашений и договоров eCosway, заключаемых для того, чтобы стать Партнером eCosway. Таким же образом, Партнеры не должны способствовать или требовать от других действительных или потенциальных VIP покупателей или Партнеров совершать покупки или платить любым лицам или группам лиц с тем, чтобы участвовать в Компенсационном Плане eCosway, кроме тех покупок и платежей, определенных как рекомендуемые или требуемые в официальной литературе eCosway.

4.2 Реклама

4.2.1 Общие положения

Все Партнеры должны сохранять и поддерживать хорошую репутацию eCosway и ее продуктов. Сбывая и рекламируя компанию eCosway, перспективы eCosway, Компенсационный План, продукты и сервис eCosway, Партнеры должны избегать любых грубых, лживых, вводящих в заблуждение, неэтичных или аморальных поступков или поведения.

Партнерам не разрешается представлять себя какими-либо титулами кроме, как Партнер (такие титулы, как например, Консультант, Менеджер и т.п.), которые могут ввести в заблуждение.

Для того чтобы рекламировать и продукты и услуги, а также огромные возможности eCosway по предложениям, Партнеры должны использовать средства продажи и рекламные материалы, произведенные eCosway. Компания тщательным образом разрабатывает свои продукты, товарные этикетки, Компенсационный План, и рекламные материалы с тем, чтобы гарантировать, что они рекламируются в честной и правдивой манере, они обоснованы, и материалы соответствуют требованиям законодательства.

Таким образом, Партнер не должен выпускать свою собственную литературу, объявления, средства продажи и рекламные материалы или вебстранички в Интернете. Партнер может предоставить Компании любые самостоятельно созданные средства продажи, рекламные материалы, объявления и любую другую литературу для оценки и возможного утверждения.

До тех пор пока Партнер не получит специальное письменное разрешение использовать подобные инструменты, просьба должна рассматриваться как отклоненная. eCosway не разрешает Партнерам продавать средства продажи другим Партнерам eCosway. Таким образом, Партнеры, которые получают разрешение от eCosway на производство собственных средств продажи, не могут продавать такие материалы другим Партнерам. Партнеры по желанию могут производить утвержденные материалы и предлагать их другим Партнерам бесплатно, но они не могут получать оплату от других Партнеров

eCosway. eCosway оставляет за собой право аннулировать одобрение на распространение средств продажи, рекламных средств, объявлений, любой другой литературы, а Партнеры в свою очередь отказываются от любых заявлений об ущербе или компенсаций, вытекающих или относящихся к таким аннулированиям.

4.2.2 Сайт Партнера

Ни один Партнер не может самостоятельно разработать свой сайт, который содержит имена, логотипы или описания продукции компании eCosway или любым другим способом (прямо или косвенно) использует продукцию eCosway или возможности eCosway. И также ни один Партнер не может использовать анонимную рекламу в сети Интернет, которая делает заявления о продуктах или доходах, которые в конечном счете ассоциируются с продукцией eCosway, перспективой eCosway или Компенсационным Планом eCosway. Использование любого другого сайта или веб-страницы (включая без ограничений сайты – аукционы, такие как eBay) для продвижения продажи продукции eCosway, перспективы eCosway, Компенсационного Плана является нарушением Соглашения и может служить основанием для применения дисциплинарных санкций, указанных в Разделе 9.1.

В качестве альтернативы, Партнеры могут разрабатывать свои собственные веб-странички или сайты. Однако Партнер, который разрабатывает такую страницу или сайт: а) должен использовать текст официального сайта Компании и б) не может использовать на своем сайте текст любого другого ресурса, кроме как Компании. Партнеры, которые разрабатывают свои сайты и публикуют на них информацию, должны зарегистрировать свой сайт (сайты) в Компании и получить письменное разрешение от Компании прежде, чем сайт станет доступным для посещения. Отсутствие такой регистрации составляет существенное нарушение настоящих Правил и Процедур.

4.2.3. Блоги, Чаты, Социальные сети, он-лайн аукционы и другие он-лайн форумы

Партнеры не должны использовать он-лайн блоги, чаты, социальные сети, сайты он-лайн аукционов, или любые другие он-лайн форумы для того, чтобы торговать, продавать, рекламировать, продвигать или обсуждать продукцию, услуги или перспективу eCosway.

4.2.4 Доменные имена и адреса электронной почты

Партнер не может использовать или пытаться зарегистрировать торговые имена eCosway, торговые марки, сервисные имена, сервисные марки, названия продуктов, имя Компании, или любые производные от них, в качестве доменного имени Интернет-страницы. Также Партнер не может зарегистрировать или пытаться зарегистрировать торговые имена eCosway, торговые марки, сервисные имена, сервисные марки, названия продуктов, имя Компании, или любые производные от них, в качестве адреса электронной почты.

4.2.5 Торговые марки и авторские права

eCosway не разрешает использование своих торговых названий, торговых марок, чертежей или символики любыми лицами, в том числе Партнерами, без предварительного письменного разрешения. Партнер не может создавать для продажи или распространения любые записанные мероприятия и речи без письменного разрешения eCosway, и также Партнер не может копировать для продажи или для личного использования любую запись с аудио или видеокассеты презентаций Компании.

4.2.6 СМИ и запросы СМИ

Партнеры не должны пытаться отвечать на вопросы СМИ об eCosway, ее продукции или услугах, или об их совместном с eCosway бизнесе. Все запросы любых СМИ должны быть немедленно направлены в Отдел контроля eCosway (Compliance Department). Данная политика разработана для того, чтобы гарантировать, что точная и согласующаяся информация предоставляется общественности с тем, чтобы поддерживать заслуживающий уважения публичный образ.

4.2.7 Нежелательная электронная рассылка

Любое электронное письмо, которое прямо относится к eCosway, ее именам, логотипам или продуктам может быть отправлено только лицу, которое попросило о его отправке (причем существуют доказательства для такого утверждения). Даже если письмо явно не содержит имен eCosway, логотипа, торговых марок и т.п., eCosway не позволяет Партнерам рассылать не затребованные коммерческие электронные письма, рекламирующие продукцию eCosway или предложение (даже косвенно), но рассылка подобных писем возможна только если они строго соответствуют законодательству. Любое письмо, отправляемое Партнером, и которое может в конечном итоге привести лицо к eCosway должно соответствовать следующим требованиям:

- A. Письмо должно содержать действующий обратный адрес отправителя.
- B. На письме должна быть отметка о том, что получатель может ответить на письмо по действующему обратному адресу, с просьбой больше не присылать подобные письма в будущем (отметка «о не участии»).
- C. Электронное письмо должно содержать почтовый адрес Партнера.
- D. Электронное письмо должно четко и ясно содержать указание на то, что оно является рекламой

или предложением.

- E. Использование ложных тем сообщения и/или фальшивых заголовков строго запрещено.
- F. Все просьбы о не участии, вне зависимости от того получены ли они по электронной или обычной почте, должны быть соблюдены. Если Партнер получит от получателя просьбу о неучастии по электронной почте, Партнер обязан направить такую просьбу Компании. eCosway может время от времени рассылать коммерческие электронные письма от имени Партнера. Подписывая Соглашение Партнера, Партнер соглашается, что Компания может рассылать подобные электронные письма и что почтовый адрес и адрес электронной почты будет включен в такие электронные письма как это указано выше. Партнер должен учитывать просьбы о неучастии, представляющие собой результат подобных электронных писем, отправленных Компанией.

4.2.8 Нежелательная рассылка сообщений по факсу

Партнер не может использовать или передавать не затребованные сообщения, передаваемые посредством факса или автоматической телефонной наборной системы, с целью осуществления их совместного с eCosway бизнеса, кроме тех, что указаны в данном разделе. Термин «Автоматическая телефонная наборная система» подразумевает оборудование, которое имеет возможность: а) запоминать или воспроизводить телефонные номера, используя при звонке произвольный или последовательный порядок набора номеров, и б) набирать такие номера. Термин «Нежелательная рассылка сообщений по факсу» включает передачу посредством факсимильной связи любых материалов или информации, рекламирующих или продвигающих eCosway, ее продуктов, Компенсационного Плана или любого другого аспекта деятельности Компании, который передается любому лицу, кроме следующих терминов, за исключением факса: а) отправленные лицам, которые выразили свое согласие или намерение; или б) отправленное лицу, с которым у Партнера существуют устоявшиеся деловые или личные отношения. Термин «Устоявшиеся деловые или личные отношения» означает прежние или существующие отношения, возникшие добровольно на двусторонней основе между Партнером и лицом, на основе: а) запроса, заявления, покупки или соглашения с таким лицом, в отношении продукции, предлагаемой данным Партнером, б) личных или семейных отношениях, которые не были прерваны заранее одной из сторон.

4.2.9 Использование торговой марки и торгового наименования eCosway

Название eCosway и любые другие названия, которые могут быть заимствованы eCosway, являются запатентованными торговыми знаками, торговыми марками и знаками обслуживания eCosway. В качестве такового эти марки являются большой ценностью eCosway и используются Партнерами для своих нужд только в специально разрешенной манере. Использование наименования eCosway на каком-либо товаре, не произведенном самой Компанией строго воспрещено, кроме как следующего:

Имя Партнера

Партнер eCosway.

4.2.10 Списки телефонных книг

Партнеры могут обозначать себя как Партнеры eCosway в белых или желтых страницах телефонного справочника под своими собственными именами. Партнер может разместить в телефонном справочнике объявления, содержащие наименование eCosway или ее логотип. Партнер не может отвечать по телефону: «eCosway слушает», «eCosway Incorporated слушает» или в любой подобной манере, которая могла бы ввести в заблуждение звонившего и заставить его думать, что он связался с корпоративным офисом eCosway.

4.3 Запрет на покупку прибыли

Покупка прибыли строго и категорически запрещено. «Покупка прибыли» включает любой способ или прием, предназначенный для получения поощрительных выплат, призов, комиссионных вознаграждений или выгод, которые не приводят к добросовестной покупке продукции или услуг конечными потребителями.

4.4 Предприятия

Любой Партнер, который заработал в среднем за месяц комиссионное вознаграждение не менее, чем 45 000 \$ в течение трех месяцев подряд, может преобразовать свой совместный с eCosway бизнес в любой тип коммерческого российского предприятия, разрешенного российским законом (собрательное название в данном разделе «Предприятия»). С этой целью, Партнер должен подать в eCosway Заявление Партнера и Соглашение, а также надлежащим образом заполненную Форму для регистрации Предприятия. Если Партнер регистрируется он-лайн, данная форма должна быть предоставлена в eCosway в течение 60 дней с момента регистрации он-лайн. (Если в течение 60 дней Партнер не подаст указанную форму, Соглашение Партнера должно быть автоматически прекращено).

Форма для регистрации Предприятия должна быть подписана всеми акционерами, членами, партнерами или другими лицами, владеющими долями, или осуществляющими руководство данным Предприятием (вместе называемые «Аффилированные лица»). Предприятие ответственно за любую задолженность перед компанией eCosway, должно соответствовать Положению о Политике и

Процедурах eCosway, Соглашению Партнера и eCosway, и должно выполнять другие обязательства перед eCosway. Чтобы предотвратить обход Раздела 4.27 (в отношении передачи и уступки бизнеса eCosway) и 4.5 (в отношении смены Спонсорства), если какое-либо аффилированное лицо захочет прекратить свои отношения с Предприятием или eCosway, указанное Аффилированное лицо должно прекратить свою аффилированность с Предприятием, уведомить eCosway в письменном виде о том, что оно прекращает свою аффилированность с Предприятием и должно соблюсти требования Раздела 4.27. В дополнение, лицо, отказывающееся от участия в Предприятии, не может участвовать в любом другом бизнесе с eCosway в течение 3 месяцев подряд в соответствии с Разделом 4.5.3. Если Предприятие захочет присоединить к себе еще одно новое Аффилированное лицо, оно должно соблюсти требования Раздела 4.27.

Изменения, разрешенные в рамках Раздела 4.4, не охватывают изменение Спонсорства. Изменения Спонсорства регулируются ниже в Разделе 4.5.

4.4.1 Изменения в Предприятии

Бизнес eCosway может поменять свой статус, оставаясь с тем же самым спонсором, с индивидуального на любой вид коммерческого юридического лица, разрешенного российским законодательством, которое может соответствовать цели и природе деятельности, с тем, чтобы развиваться как бизнес eCosway, или с одной организационно-правовой формы на другую. За каждое изменение установлена плата в размере 25 \$, указанная сумма должна прилагаться к письменной заявке и составленному Заявлению Партнера и Соглашению. Подобные изменения будут обработаны только раз в год и должны быть поданы не позднее 30 ноября, чтобы вступить в силу с 1 января следующего года. В дополнение, Партнер, осуществляющий бизнес с eCosway используя Предприятие, должен уведомлять eCosway об увеличении или уменьшении количества служащих, директоров, акционеров, менеджеров, членов или бизнес партнеров Предприятия. eCosway может по своему усмотрению потребовать нотариально заверенные документы прежде внесения каких-либо изменений в независимый eCosway бизнес. Пожалуйста, принимайте в расчет 30 дней после получения eCosway заявления, для обработки.

4.5. Смена Спонсора

Для защиты целостности всех сетей и безопасности нелегкой работы всех Партнеров, eCosway строго запрещает изменения в спонсорстве. Поддержание целостности спонсорской системы критически важно для успешной работы каждого Партнера и всей сети. Таким образом, передача eCosway бизнеса от одного спонсора к другому запрещена, кроме случаев, изложенных далее в данном документе. Запрос на смену спонсорства должен быть подан в письменной форме в Департамент Клиентского сервиса и должен содержать причину для смены спонсорства. Смена спонсорства будет рассматриваться только в следующих трех обстоятельствах:

4.5.1 Неверное расположение

В случае, если новый Партнер спонсируется каким-либо спонсором, отличным от того индивидуального спонсора, который, как предполагал Партнер, будет его спонсировать, Партнер может потребовать перевода всей своей сети к другой организации. В соответствии с данной политикой заявки на такой перевод будут рассматриваться в индивидуальном порядке, и должны быть поданы в течение 60 дней с даты регистрации. Партнер, подающий запрос на смену спонсорства, несет бремя доказывания, что он был ошибочно приписан к неправильному спонсору. Вопрос о том, производить ли смену, остается на усмотрение eCosway.

4.5.2 Одобрение вышестоящими лицами

Партнер, желающий сменить спонсора, подает на рассмотрение надлежащим образом заполненную и составленную Форму о смене Спонсорства, которая включает письменное согласие его непосредственных вышестоящих Партнеров. Фотокопии или факсимиле не допускаются. Все подписи Партнера должны быть нотариально удостоверены. Партнер, который просит о смене Спонсора, должен оплатить 25 \$ на административные расходы и рассмотрение документов. Если Партнер, меняющий спонсора, одновременно хочет поменять какого-либо Партнера в своей сети, каждый нижестоящий Партнер должен также получить надлежащим образом заполненную Форму о смене Спонсора и ее в eCosway с оплатой в 25 \$ (то есть Партнер, который собирается менять Спонсора, и каждый Партнер в его сети должны заплатить 25 \$ и эта сумма будет составлять полную стоимость перевода eCosway бизнеса). Нижестоящие Партнеры не будут переведены вместе с Партнером, который собирается менять Спонсора, пока не будут соблюдены все требования данного параграфа. Партнеры, меняющие Спонсора, должны учитывать, что их Формы на смену Спонсорства будут рассматриваться и проверяться в течение 30 дней после получения их eCosway.

В случаях, где соответствующие процедуры по смене спонсорства не были соблюдены, а сеть сформировалась во вторые подразделения, управляемые Партнером, eCosway оставляет за собой право единолично определять конечное расположение сети. Разрешать конфликты по поводу надлежащего размещения нижестоящих Партнеров, которые находились под управлением Партнера или сети, в которой надлежащим образом поменяли спонсоров, зачастую чрезвычайно сложно.

Следовательно, ПАРТНЕРЫ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ВСЕХ ЗАЯВЛЕНИЙ ПРОТИВ ECOSWAY, КОТОРЫЕ ОТНОСЯТСЯ ИЛИ ВЫТЕКАЮТ ИЗ РЕШЕНИЯ ECOSWAY, КАСАЮЩЕГОСЯ РАСПОЛОЖЕНИЯ ЛЮБОЙ СЕТИ,

КОТОРАЯ УПРАВЛЯЕТСЯ ПАРТНЕРОМ ИЛИ СЕТИ, В КОТОРОЙ НЕНАДЛЕЖАЩИМ ОБРАЗОМ СМЕНИЛАСЬ ЛИНИЯ СПОНСОРСТВА.

4.5.3 Аннулирование и повторное заявление

Партнер может на законных основаниях поменять спонсоров путем добровольного прекращения своего бизнеса с eCosway и, не осуществляя какой-либо деятельности (то есть, не приобретая никаких товаров у eCosway для перепродажи, никаких продаж продукции eCosway, не финансируя, не осуществляя деятельность с eCosway, и не участвуя в какой-либо форме бизнес активности или деятельности совместно с eCosway) в течение 3 полных календарных месяцев. По истечении трехмесячного периода, в течение которого Партнер не вел никакой деятельности, бывший Партнер может повторно обратиться к Спонсору, однако, бывшая сеть Партнера будет оставаться в исходной линии спонсорства. eCosway будет обдумывать отказ от трехмесячного выжидательного периода только в исключительных обстоятельствах. Подобные заявления на отказ от выжидательного периода должны быть поданы в eCosway в письменном виде.

4.6 Запрещенные жалобы и действия

4.6.1 Возмещение

Партнер полностью ответственен за все свои устные и письменные заявления, сделанные в отношении продукции eCosway, услуг и Компенсационного Плана, которые не содержатся в официальных материалах eCosway. Партнеры соглашаются защищать eCosway и директоров eCosway, ее служащих, работников и агентов, и удерживать их в безопасности от любых обязательств, включая судебные решения, гражданско-правовые санкции, компенсации, оплату адвокатам, судебные издержки или потери в бизнесе, понесенные eCosway, в результате запрещенных действий или заявлений Партнера. Не выполнение этого положения является основанием для расторжения Соглашения Партнера.

4.6.2 Заявления о продукции

Никакие заявления (которые включают личные рекомендации) по терапевтическим, целебным или полезным свойствам какого-либо продукта, предлагаемого компанией eCosway, не могут быть сделаны, кроме тех, которые содержатся в официальной литературе eCosway. В частности, ни один Партнер не может сделать ни одного заявления о том, что продукция eCosway полезна в лечении, исцелении, диагностике, облегчении или предотвращении каких-либо болезней.

4.6.3 Заявления о доходе

Ввиду того, что Партнеры eCosway не имеют данных, которые должны соответствовать законным требованиям для того, чтобы делать какие-либо заявления о доходе, Партнер, когда представляет или обсуждает перспективу Компенсационного Плана потенциальному партнеру, не может делать планы по доходам, заявления о доходе или разглашать свой или eCosway доход (включая демонстрацию чеков, онлайн отчетов, копий чеков, банковских выписок или налоговых записей). Термин «заявление о доходе» и/или «заявление о прибыли» и «планы дохода» (вместе называемые «заявление о доходе») включают: 1) заявления о среднем размере прибыли, 2) заявления о фактической прибыли, 3) заявления о несредней и нефактической прибыли (планируемой прибыли), 4) заявления о границах прибыли, 5) рекомендации по доходу, 6) заявления об образе жизни и 7) предположительные заявления.

Заявление о доходе образа жизни обычно включает заявления (или картины) включающие огромные дома, машины класса люкс, экзотические отпуска, или любые другие элементы, предполагающие или выражающие богатство. Они также состоят из ссылок на исполнение чьей-либо мечты, приобретение всего, чего только можно пожелать, и выражаются в таких терминах как «перспектива» или «возможность», или «шанс». Заявления такие как «Мой доход в eCosway превысил мою зарплату после шести месяцев в бизнесе» или «Наш совместный с eCosway бизнес позволил моей жене остаться дома и быть домохозяйкой» также подпадают под определение «заявления об образе жизни».

4.7 Торговые выставки, экспозиции и другие форумы продаж

Партнер может выставлять и/или продавать продукцию eCosway на торговых выставках и профессиональных экспозициях. Прежде чем внести задаток организатору события, Партнер должен подать в Отдел контроля Партнера в письменной форме заявление для подтверждения, потому что политика eCosway предусматривает выдачу разрешения на предоставление на одном событии только одного бизнес проекта eCosway. Конечное одобрение будет дано тому Партнеру, кто первым подаст официальное извещение о предстоящем событии, копию контракта, подписанного Партнером и организатором события, и подтверждение оплаты задатка за выставочный стенд. Одобрение дается только на указанное событие. Любые заявки на участие в будущих событиях должны опять быть направлены в Отдел контроля Партнера. eCosway в дальнейшем оставляет за собой право отказать в одобрении участия в событии на том основании, что данный форум не может считаться удобным для продвижения продуктов, услуг или перспектив eCosway.

4.8 Конфликт интересов

4.8.1 О недопустимости вербовки

Партнеры eCosway могут свободно участвовать в других многоуровневых или маркетинговых венчурных бизнес сетях или возможностях сбыта (вместе именуемые «сетевым маркетингом»). Однако в течение срока действия данного Соглашения, Партнеры не могут прямо или косвенно знакомить или вербовать других Партнеров eCosway или VIP Покупателей в другую сетевую маркетинговую бизнес сеть. После аннулирования Соглашения Партнера в течение трех календарных месяцев за исключением Партнера, которого персонально спонсировал бывший Партнер, бывший Партнер не может вербовать любого Партнера eCosway или VIP Покупателя для любой другой маркетинговой бизнес сети. Партнеры и eCosway пришли к соглашению, что данное условие о недопустимости вербовки должно применяться к России.

Термин «вербовка» означает попытку или фактическое представление, спонсирование, настойчивые просьбы, прием, поощрение или попытка повлиять любым другим способом, прямо или косвенно или с помощью третьей стороны, другого Партнера eCosway или VIP Покупателя поощрять к участию в другом многоуровневом маркетинге, маркетинговой сети или аналогичных прямых продажах. Описанное в предыдущем предложении поведение составляет вербовку, даже если действия Партнера были ответом на письменный запрос другого Партнера или VIP Покупателя.

4.8.2 Продажа конкурирующих товаров или услуг

Партнер не может продавать или пытаться продать любые конкурирующие с eCosway программы, продукты или услуги Партнерам eCosway или ее VIP Покупателям. Любые программы, продукты или услуги, находящиеся в той же самой видовой категории, что и продукты или услуги eCosway, рассматриваются как конкурирующие, в не зависимости от разницы в цене, качестве или других различимых факторов.

4.8.3 Участие Партнера в других прямых программах продаж

Если Партнер вовлечен в другие проекты, отличные от прямых программных продаж eCosway, у него есть обязанность обеспечить ведение своего бизнеса совместно с eCosway отдельно от любых других программ, в которых Партнер участвует.

В связи с этим, следующие условия должны быть соблюдены:

А. Партнер не может размещать промо материалы eCosway, средства продажи, продукты или услуги на том же самом месте, что про материалы, средства продажи, продукты или услуги других компаний.

В. Партнер не может предлагать аналогичные продукты или услуги eCosway настоящим или потенциальным VIP Покупателям или Партнерам в связке с другими программами, услугами или продукцией, которые произведены или предоставляются не eCosway.

С. Партнер не может предлагать аналогичные товары или услуги любых, относящихся к eCosway встречах, семинарах или собраниях, или в радиусе пяти миль во время проводимого события или в течение двух часов до/после проводимого события. Если собрание eCosway проводится по телефону или через Интернет, любое другое собрание, проводимое другой компанией, должно проводиться, по меньшей мере, за два часа или спустя два часа после собрания eCosway, и по другому телефонному номеру конференцсвязи или Интернет адресу, отличным от тех, по которым проводила встречи eCosway.

4.8.4 Данные действующей сети (Происхождение)

Данные действующей сети доступны для Партнера для посещения и просмотра на сайте

www.ecosway.com. Доступ Партнера к данным о своих нижестоящих Партнерах защищен паролем. **Вся информация о действующей сети и информация, содержащаяся здесь, является конфиденциальной и представляет собой собственную информацию и секреты торговли, принадлежащие eCosway.** Данные действующей сети предоставляются Партнерам в строго конфиденциальном порядке и доступны Партнерам с единственной целью – помощь в управлении совместным с eCosway бизнесом. Партнер не должен от своего имени, от имени любого другого физического лица или юридического лица:

- А. Прямо или косвенно раскрывать какую-либо информацию, содержащуюся в данных действующей сети третьим лицам;
- В. Прямо или косвенно раскрывать пароль или другой код доступа к своим данным действующей сети;
- С. Использовать информацию, содержащуюся в данных действующей сети, для того, чтобы конкурировать с eCosway или с любой другой целью, отличной от продвижения или поддержания своего с eCosway бизнеса;
- Д. Вербовать или просить Партнера или VIP Покупателя, указанных в данных действующей сети, или любым другим способом пытаться влиять или побуждать любого Партнера или VIP Покупателя изменить их бизнес отношения с eCosway.

По первому требованию Компании любой действующий или бывший Партнер должен вернуть любые распечатанные копии данных действующей сети Компании.

4.9 Определение других прямых продавцов

eCosway не поощряет Партнеров, которые специально или сознательно заставляют менеджеров по

продажам или другие компании прямых продаж продавать продукцию eCosway или становиться Партнерами eCosway, и eCosway также не поощряет подстрекательства Партнеров или «переманивания» менеджеров по продажам или членов других компании прямых продаж, чтобы нарушать условия их контракта с другими подобными компаниями. Если Партнеры вовлечены в подобную деятельность, они несут риск судебного преследования со стороны другой компании прямых продаж. Если против Партнера, подан иск, в арбитражный суд или медиатору, заявляющий, что он вовлечен в неуместную деятельность по вербовке своих менеджеров по продажам или покупателей, eCosway не будет оплачивать Партнеру судебные пошлины и издержки, и eCosway не будет защищать партнера от судебного решения, арбитражного решения или расплаты.

4.10 Перекрестное спонсирование

Фактическое перекрестное спонсирование или попытка перекрестного финансирования строго запрещена. «Перекрестное спонсирование» означает регистрацию или попытку регистрации физического лица или юридического лица, у которых уже есть действующее соглашение Партнера или VIP Покупателя, зарегистрированное eCosway, или у которых было такое Соглашение в пределах 3 календарных месяцев, в пределах разной линии спонсирования. Использование имени супруга или родственников, торговых названий, лицензий на занятие определенными видами деятельности, псевдонимов, юридических лиц, федеральных налоговых идентификационных номеров, выдуманных номеров паспортов или фиктивных лиц или любых других уловок для того, чтобы обойти эту политику (правила) запрещено.

Партнеры не должны подрывать авторитет, клеветать или дискредитировать других Партнеров eCosway в попытке привлечь другого Партнера, для того, чтобы он стал частью сети Партнера. Эта политика не запрещает смену спонсорства в соответствии с Разделом 4.5.

Если Перекрестное спонсирование будет выявлено, это должно быть доведено до сведения Компании немедленно. eCosway может принять меры дисциплинарного воздействия против Партнера, который сменил отделения, или/и тех Партнеров, которые поощряли или участвовали в Перекрестном спонсировании. eCosway также может переместить всю или часть новой сети виновного Партнера в его исходную позицию в сети, если Компания сочтет это справедливым и допустимым. Однако у eCosway нет обязанности перемещать сеть Партнера, участвовавшего в Перекрестном Спонсировании, и конечное расположение сети остается на единоличное рассмотрение eCosway. **Партнер отказывается от любых заявлений и оснований для иска против eCosway, вытекающих из или относящихся к размещению сети Партнера, участвовавшего в Перекрестном Спонсировании.**

4.11 Ошибки или вопросы

Если Партнер имеет вопросы или считает, что были сделаны ошибки в отношении прибыли, данных сетевой активности, или комиссий, то Партнер должен уведомить компанию eCosway в течение 60 дней с даты предполагаемой ошибки или инцидента. Компания eCosway не несет ответственности за любые ошибки, упущения и проблемы, не сообщенные компании в течение 60 дней.

4.12 Подтверждение или одобрение Правительства

Ни федеральные, ни государственные контролирующие органы, ни чиновники не могут утверждать или одобрять любые прямые продажи или сетевой маркетинг компании или программы. Таким образом, Партнеры не должны представлять компанию eCosway или то, что ее Компенсационный План был "утвержден", "одобрен" или иным образом разрешен любым государственным учреждением.

4.13 Хранение заявлений или заказов

Партнеры не должны манипулировать регистрацией новых соискателей и приобретением товаров. Все заявления и соглашения партнера, а также заказ товаров, должны быть направлены в компанию eCosway в течение 72-х часов с момента их подписания Партнером или размещения клиентом.

4.14 Идентификация

Все Партнеры обязаны предоставлять их регистрацию и, при необходимости, действительный идентификационный номер налогоплательщика («ИНН»), в компанию eCosway на Заявление и Соглашение Партнера. После регистрации компания будет предоставлять уникальный идентификационный номер Партнеру, с помощью которого он или она будут идентифицироваться. Этот номер будет использоваться для размещения заказов, а также для отслеживания прибыли, полученной от выплат.

4.15 Налог на прибыль

Для целей налогообложения компания eCosway должна учитывать, что, как правило, заказы, размещенные отдельными Партнерами предназначены для их личного пользования, и, следовательно, компания eCosway будет выдавать упрощенные счета, на основании статьи 29 Федерального Налогового кодекса, а также других применимых правил, до тех пор, когда компании eCosway необходимо будет выставить счет, который содержит все требования, соответствующие с российскому налоговому законодательству.

В качестве независимых подрядчиков, Партнеры несут ответственность, в соответствии с российским налоговым законодательством, за уплату любого налога на прибыль, единого налога на бизнес, налога

на добавленную стоимость и других налогов, полученных от перепродажи товаров, находящихся в открытом обороте, компании eCosway, которые партнеры представляют в соответствии с их бизнесом в компании eCosway. Партнеры должны защищать компанию eCosway от любых претензий, связанных с неуплатой ими налогов.

4.16 Общее о налогах

В принципе, все Партнеры облагаются подоходным налогом, единым налогом на бизнес и налогом на добавленную стоимость для их посреднической деятельности в пользу компании eCosway по передаче юридических лиц или предпринимателей компании eCosway для их регистрации в качестве партнеров, или VIP-покупателей, или Клиентов.

Тем не менее, компания eCosway будет рассчитывать, и удерживать соответствующий налог на прибыль за любые выплаты, произведенные отдельным Партнерам, в соответствии с Компенсационным Планом, согласно статье 110, раздела VI, российского закона о подоходном налоге. В связи с этим, при таком налоговом режиме, индивидуальные партнеры будут освобождены от уплаты единого налога на бизнес и налога на добавленную стоимость. Индивидуальные партнеры могут потребовать от компании eCosway, в письменном виде и до 31 декабря каждого года, справку об удержаниях налога.

Когда индивидуальные партнеры получают в среднем ежемесячную комиссию, по крайней мере, в размере 45,000 \$ в течение трех месяцев, то только тогда они могут потребовать от компании eCosway налоговый сертификат на удержание, и компания eCosway может согласиться, не применять вышеупомянутый налоговый режим, как в финансовом году, следующим за принятием требования. В этом случае партнер должен будет уплатить налог на прибыль, единый налог на бизнес и налог на добавленную стоимость, и будет обязан выдать действительный счет, который соответствует всем требованиям согласно российскому налоговому законодательству в пользу компании eCosway и до каждой оплаты, освобожденной от налога.

Юридические лица, перед каждой выплатой компенсации, должны выдать счет компании eCosway, который должен соответствовать всем требованиям согласно российскому налогу.

4.17 Независимый статус контрагента

Партнеры являются независимыми контрагентами, и не являются покупателями франшизы или бизнес-услуг. Соглашение между компанией eCosway и ее Партнерами не создает отношений между работодателем и работником, учреждения, партнерства или совместного предприятия между компанией и партнером. Партнеры не должны рассматриваться в качестве работника за свои услуги, они не связаны любыми указаниями и режимом работы в компании eCosway. Партнеры имеют право посвящать много времени и усилий, которые они считают необходимыми для развития своего личного бизнеса. Все партнеры несут ответственность за уплату соответствующих налогов в соответствии с положениями, изложенными в разделе 4.15. Партнер не имеет права (явно выраженного или подразумеваемого), чтобы связать компанию каким-либо обязательством. Каждый Партнер должен установить свои собственные цели, часы и методы продажи, пока он или она соблюдает условия Соглашения Партнера, настоящие положения и процедуры, а также действующее законодательство.

4.17 Страхование

Партнер может выразить желание организовать страховую защиту для своего бизнеса в компании eCosway. Положения страхования основного владельца, как правило, не распространяются на связанный с бизнесом ущерб, или кражи, или повреждения инвентаря, или оборудования. Будет разумным попросить Страхового агента о помощи, чтобы гарантировать, что любая собственность в бизнесе защищена с помощью добавления одобренных положений страхования основного владельца.

4.18 Международный маркетинг

Из-за решающих правовых и налоговых аспектов, компания Cosway должна ограничивать перепродажу своих товаров и услуг, и представление бизнеса компании eCosway потенциальным клиентам и партнерам, расположенным в тех странах, которые Компания объявила официально открытыми для бизнеса. Кроме того, разрешение нескольким партнерам вести бизнес на еще не открытых рынках компанией eCosway, нарушит концепцию предоставления каждому партнеру равных возможностей для расширения на международном уровне.

Соответственно, Партнеры имеют право представлять VIP-покупателей и партнеров, чтобы совершать покупки в магазинах и на сайте компании eCosway, регистрировать VIP-покупателей или партнеров только в тех странах, в которых компания eCosway имеет право вести бизнес, как было объявлено в официальной литературе и на веб-сайте компании. Товары компании eCosway не могут быть поставлены или проданы за границу.

Партнеры могут вводить в оборот, продавать, дарить, передавать или распределять товары или средства продажи компании eCosway только в своей стране. Кроме того, ни один Партнер в неразрешенной стране не может:

- (а) привлекать VIP-покупателей и партнеров для того, чтобы они совершали покупки в магазине или на сайте компании eCosway, или их регистрировать и предоставлять на тренировочные собрания;
- (б) зарегистрировать или совершить попытку регистрации потенциальных клиентов и партнеров,

(с) осуществлять любую другую деятельность связанную с целью привлечения VIP-покупателей и партнеров, для совершения покупок в магазинах и на сайте компании eCosway, для создания сети или в целях продвижения компании eCosway.

4.19 Погрузка инвентаря

Партнеры не должны покупать больше товаров, чем они могут разумно использовать в соответствующий период времени.

4.20 Соблюдение законов и постановлений

При ведении своего бизнеса партнеры должны соблюдать все федеральные, государственные и местные законы и правила. Во многих городах и странах существуют законы, регулирующие бизнес на дому. В большинстве случаев эти постановления не распространяются на партнеров в связи с характером их деятельности. Тем не менее, Партнеры должны подчиняться тем законам, которые применимы к ним. Если должностное лицо по городу или округу говорит партнеру, что постановление распространяется на него или ее, то партнер должен быть вежливым и отзывчивым, и должен немедленно направить копию постановления в Департамент Соответствия компании eCosway. Во многих случаях есть исключения в отношении постановления, которые могут применяться к партнерам компании eCosway.

4.21 Несовершеннолетние

Лицо, которое признается несовершеннолетним в его / ее стране проживания, не может быть партнером компании eCosway. Партнеры не должны регистрировать или вербовать несовершеннолетних в программы компании eCosway.

4.22 Запрос на документы

На любой запрос от партнера на копии инвойсов (счетов-фактур), заявлений, отчетов сетевой активности, или других документов требуется денежная оплата в размере \$ 1,00 за страницу каждого документа. Эта плата покрывает стоимость рассылки и время, необходимое для исследования файлов и создания копий документов.

4.23 Замещение должности ветвей Сети

При открытии вакансий в сети, в связи с прекращением бизнеса компании eCosway, каждый партнер первого поколения имеет право претендовать на должность непосредственно отстраненного нижестоящего партнера на дату отмены (далее в настоящей статье «партнер первого поколения»), при условии, что не было нарушений условий Соглашения или Приложения партнера первого поколения или любых положений компании eCosway в предыдущие 12 месяцев.

4.24 Продажа, передача или предоставление бизнеса компании eCosway

Хотя бизнес компании eCosway является частной собственностью, независимо управляемым бизнесом, продажа, передача бизнеса компании eCosway, а также продажа, передача права собственности юридического лица, которое владеет или управляет бизнесом компании eCosway, подпадает под определенные ограничения. Если партнер хочет продать свой бизнес компании eCosway или физическое или юридическое лицо хочет продать свою долю в юридическом лице, которое владеет или управляет бизнесом компании eCosway, то они должны соблюдать следующие условия:

а. Компании eCosway должно быть предложено право первого отказа в приобретении бизнеса на тех же условиях, в соответствии с которыми партнер получает добросовестное предложение от стороннего покупателя.

б. Покупатель должен стать квалифицированным партнером компании eCosway. Если покупатель является активным партнером компании eCosway, то он должен сначала прекратить бизнес в компании eCosway и подождать в течении 3 (трех) календарных месяцев до момента приобретения доли в любом бизнесе компании eCosway.

в. Любые долговые обязательства, которые имеет продающая сторона с компанией eCosway, перед продажей, передачей или назначением могут быть доработаны и одобрены компанией eCosway и должны быть удовлетворены.

г. Продающая сторона должна быть на хорошем счету и не нарушать любое из условий соглашения для того, чтобы иметь право продавать, передавать бизнес компании eCosway.

Перед продажей бизнеса компании eCosway или долей хозяйствующего субъекта, продающая сторона должна уведомить Департамент Контроля компании eCosway в письменной форме и сообщить о своем намерении продать свой бизнес или доли юридического лица компании eCosway. Прежде, чем приступить к продаже, продающая сторона должна получить письменное разрешение от Департамента Контроля. Компания eCosway оставляет за собой право запросить дополнительные документы, которые, возможно, будут необходимы для того, чтобы провести анализ сделки между покупателем и продавцом. Никакие изменения, в области спонсорства, не могут возникнуть в результате продажи или передачи бизнеса компании eCosway.

4.25 Разделение бизнеса компании eCosway

Партнеры компании eCosway иногда управляют бизнесом компании eCosway в качестве совместного партнерства мужа и жены, или в качестве других субъектов хозяйствования. С того момента, когда брак может быть расторгнут или юридическое лицо будет ликвидировано, должны быть приняты меры, чтобы гарантировать, что любое разделение бизнеса будет осуществляться так, чтобы не ущемлять интересы и доходы других предприятий во всей области спонсорства.

Во время процесса развода или ликвидации юридического лица, стороны должны принять одно из следующих действий:

- а. Одна из сторон, с согласия других, может управлять бизнесом компании eCosway в соответствии с назначением в письменной форме, передающие право владения супруги, акционеры, партнеры или их представители разрешают компании eCosway иметь дело непосредственно с другим супругом или не передающими право владения акционерами, партнерами или их представителями.
- б. Стороны могут продолжать управлять бизнесом компании eCosway совместно с «обычным бизнесом», после чего вся прибыль выплачиваемая компанией eCosway будет выплачиваться в зависимости от статус-кво, существовавшего до подачи заявления на развод или процессов по ликвидации. Это является стандартной процедурой, если стороны не договорились о форме, изложенной выше. Работа сайта или счет компании eCosway по разводу супругов или ликвидации юридического лица, не могут быть разделены ни при каких обстоятельствах. Кроме того, ни при каких обстоятельствах компания eCosway не может разделить прибыль от выплат между разводящимися супругами или между членами ликвидируемого юридического лица. Компания eCosway признает только один счет и будет выпускать только одну комиссию за проверку бизнеса компании eCosway каждый комиссионный цикл. Комиссии всегда должны быть выданы одному лицу или организации. В случае если разводящиеся стороны или стороны, участвующие в процессе ликвидации юридического лица не в состоянии своевременно разрешить спор по поводу распределения комиссий и владения бизнесом, как это определено компанией, то Соглашение Партнера должно быть расторгнуто в принудительном порядке. Если бывший супруг из-за развода полностью отказался от всех прав на ведение основного бизнеса компании eCosway, то он или она после этого могут свободно зарегистрироваться с помощью любого спонсора по своему выбору, не дожидаясь срока истечения 3 (трех) календарных месяцев. В случае ликвидации юридического лица, бывшего партнера, акционера, члена или других организаций, которые не сохранили долю в бизнесе, должны ждать истечения 3-х (трех) календарных месяцев, начиная с даты окончательной ликвидации, перед повторной регистрацией в качестве Партнера. В любом случае, бывший супруг или бизнес-филиал, не будут иметь прав на партнеров в сети, в которой они были зарегистрированы или на любого бывшего розничного клиента. Они должны создать новый бизнес так же, как и любой другой новый партнер.

4.26 Спонсорство

Все действующие партнеры имеют право спонсировать и регистрировать других лиц в компании eCosway. Каждый потенциальный VIP-клиент или Партнер имеет основное право выбора своего собственного спонсора. Если два Партнера заявляют о своем желании быть Спонсорами нового Партнера или VIP-клиента, то компания рассмотрит первую полученную заявку в качестве основной.

4.27 Интернет спонсорство

При спонсировании новых партнеров с помощью интернет – регистрации, Спонсор может помочь заявителю в заполнении прилагаемых он-лайн материалов. Тем не менее, заявитель должен лично ознакомиться и согласиться с интернет приложениями и условиями договора, положениями и процедурами компании eCosway, а также компенсационным планом компании eCosway. Спонсор может не заполнять он-лайн приложение и соглашение от имени заявителя или согласиться с этими материалами от имени заявителя.

4.28 Наследование

В случае смерти или недееспособности Партнера, его бизнес может быть передан его наследникам. Соответствующие правовые документы должны быть представлены компании, чтобы гарантировать, что данная передача является надлежащей. Таким образом, партнер должен проконсультироваться с адвокатом, чтобы помочь ему или ей в подготовке завещания. Всякий раз, когда бизнес компании eCosway передается по завещанию или с помощью другого процесса, связанного с завещанием, бенефициар приобретает право на получение всех выплат со счета умершего Партнера и предоставление сети при соблюдении следующих условий предоставления данных прав.

Наследник (наследники) обязан:

- а. Оформить Соглашение Партнера;
- б. Соблюдать условия и положения соглашения, а также

в. Ознакомиться со всеми требованиями, предъявляемыми к статусу умершего Партнера.

Наследник (и) должен предоставить компании eCosway "адрес регистрации", на который будут отправлены все выплаты и комиссии. Если бизнес был завещан совместным наследникам, то они должны создать юридическое лицо и иметь действующий налоговый реестр для налоговых органов. Компания eCosway выдаст все чеки по выплатам прибыли.

4.28.1 Передача права собственности после смерти Партнера

Для реализации завещания по передаче бизнеса компании eCosway, распорядитель имущества умершего Партнера должен предоставить компании eCosway следующие документы:

- (1) оригинал свидетельства о смерти
- (2) Нотариально заверенную копию завещания или другого документа устанавливающего право наследника(ов) на бизнес компании eCosway
- (3) заверенное завещание или письмо по управлению наследственным имуществом для назначения исполнителя, и
- (4) письменные инструкции, полученные от уполномоченного исполнителя для компании eCosway, которому должен быть передан бизнес и доходы.

4.28.2 Передача бизнеса при недееспособности Партнера

Для реализации передачи бизнеса компании eCosway из-за нетрудоспособности, правопреемник должен предоставить следующие документы для компании eCosway:

- (1) нотариально заверенную копию о назначении попечителя;
- (2) нотариально заверенную копию доверенности или другие документы, удостоверяющие право поверенного распоряжаться предметом бизнеса компании eCosway, и
- (3) Полное Соглашение Партнера исполненное поверенным.

4.29 Методы телемаркетинга

Партнеры не должны участвовать в телемаркетинге при управлении бизнесом компании eCosway. Термин «телемаркетинг» означает совершение одного или нескольких телефонных звонков физическому или юридическому лицу, чтобы стимулировать покупку продуктов и использование услуг компании eCosway или привлечь их для потенциальных клиентов компании eCosway. "Холодные звонки" потенциальным клиентам или партнерам, которые способствуют продаже товаров или использованию услуг компании eCosway или для возможностей развития компании eCosway, составляют телемаркетинг и являются запрещенными.

Тем не менее, телефонный звонок (и), потенциальному клиенту или партнеру допускаются в следующих случаях:

а. Если партнер имеет установленные деловые отношения с перспективой дальнейшего развития. "Установленные деловые отношения" – это такие отношения между партнером и потенциальным клиентом, основанные на праве приобретения потенциальным клиентом, праве аренды товаров или услуг партнера или финансовые операции между потенциальным клиентом и Партнером, совершаемые в течение 18 (восемнадцати) месяцев, непосредственно предшествующих дате телефонного звонка, чтобы стимулировать приобретение товаров и услуг потенциальным клиентом.

б. Если личный запрос потенциального клиента или заявление, касающееся заказанного продукта или услуги, предлагаемых Партнером, будет совершен в течение 3 (трех) месяцев, непосредственно предшествующих дате такого вызова.

в. Если Партнер получает письменное или подписанное разрешение от потенциального клиента дающее ему право на звонок. В разрешении необходимо указать номер телефона (ов), по которому партнер имеет право позвонить.

г. Партнер может позвонить членам семьи, близким друзьям и знакомым. "Знакомый"- это человек, с которым вы общаетесь, по крайней мере, в течение последних трех месяцев. Имейте в виду, что если вы занимаетесь "сбором визиток" со всех, с кем вы встречаетесь и в дальнейшем звоните им, то это может рассматриваться как форма телемаркетинга, которая не подлежит данному исключению. Таким образом, если вы звоните "знакомым", то вы должны делать такие звонки от случая к случаю и не делать это обычной практикой.

д. Кроме того, партнеры не должны использовать систему автоматического набора телефонных номеров, в связи с осуществлением бизнеса в компании Cosway. Термин "система автоматического набора телефонного номера" означает оборудование, которое имеет возможность: (а) хранить или производить телефонные номера, по которым можно позвонить, используя случайные или последовательные числа, а также (б) набирать такие номера.

4.30 Онлайн доступ к офису

Компания eCosway открывает доступ к онлайн офисам для партнеров. eОнлайн офисы предоставляют партнерам доступ к конфиденциальной и служебной информации, которая может быть использована только и исключительно для управления бизнесом партнера компании eCosway. Тем не менее, доступ к

онлайн-офису является привилегией, а не правом. Компания eCosway оставляет за собой право по своему усмотрению отказать в доступе партнерам к онлайн офисам.

4.31 Правила награждения (ПН)

Компания eCosway предлагает участие в периодических аукционах для VIP-клиентов. Любой клиент, который хочет стать партнером на момент еще действующего статуса VIP члена, все еще может принять участие в аукционе. Тем не менее, награждения будут разделены на 2 категории:

а. Вознаграждения, которые были созданы до повышения в должности Партнера, могут быть использованы для участия в аукционах, при условии, что вознаграждение будет использовано до истечения срока действия статуса в качестве VIP-клиента.

б. Вознаграждения, созданные после повышения в должности VIP-клиента до Партнера и / или любые вознаграждения, которые не были использованы в течение одного года с момента повышения VIP-клиента не могут быть использованы для участия в аукционе.

Раздел 5 - ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПАРТНЕРОВ

5.1 Изменение контактной информации

Для обеспечения своевременной доставки продукции, вспомогательных материалов и комиссий, крайне важно, чтобы документы компании eCosway являлись действительными. Адреса улиц необходимы для поставки. Партнеры, планирующие изменить свою контактную информацию или перемещение, должны обновить свою контактную информацию с помощью онлайн офиса, размещенного на сайте компании eCosway или отправить их новую контактную информацию в Корпоративные Офисы компании eCosway для уведомления Департамента обслуживания клиентов. Чтобы гарантировать своевременную доставку, необходимо за две недели предварительно уведомить компанию eCosway по поводу всех изменений.

5.2.1 Постоянное обучение

Любой партнер, который финансирует еще одного партнера в компании eCosway, должен добросовестно оказывать помощь и осуществлять обучение, чтобы удостовериться, что его или ее члены сети имеют надлежащее управление бизнесом компании eCosway.

Партнеры должны иметь постоянный контакт и общение с другими партнерами в сети. Примерами такого контакта и общения могут являться: информационные бюллетени, переписка, личные встречи, контактный телефон, голосовая почта, электронная почта, и сопровождение нижестоящих партнеров на собрания, тренинги компании eCosway и др. Вышестоящие партнеры также несут ответственность по мотивации и обучению новых партнеров знанию продукта компании eCosway, эффективных методов продаж, компенсационного плана компании eCosway, а также соблюдению положений и процедур компании. Связь и подготовка нижестоящих партнеров не должны нарушать п. 4.2.(касающегося развития продажи средств и рекламных материалов партнеров).

Партнеры должны следить за партнерами в своей сети для защиты от нижестоящих партнеров создающих ненадлежащий продукт или бизнес-требования, или ведут себя незаконным или ненадлежащим образом.

5.2.2 Повышенная ответственность за обучение

В ходе своего развития Партнеры станут более опытными в технике продаж, знании продукта и понимании программы компании eCosway. Они будут призваны поделиться этими знаниями с менее опытными партнерами в пределах сети.

5.2.3 Текущие обязанности по продажам

Независимо от уровня своих достижений, у партнеров есть текущее обязательство лично продолжать стимулировать продажи за счет вовлечения новых клиентов при обслуживании существующих.

5.3. Критика и замечания

Компания eCosway хочет обеспечить своих партнеров лучшими продуктами, Компенсационным Планом и услугами в отрасли. Таким образом, мы ценим вашу конструктивную критику и замечания. Все эти замечания должны быть представлены в письменной форме в Отдел обслуживания клиентов. Помните, чтобы обслуживать вас наилучшим образом, мы должны услышать от вас соответствующие замечания! Хотя компания eCosway приветствует конструктивный вклад, она не признает негативные комментарии и замечания, сделанные партнерами в отношении о компании, ее продукции или плана получения прибыли, но этим она преследует только одну цель как погашение энтузиазма других партнеров компании eCosway.

По этой причине, а также для создания соответствующего примера для своих членов сети, партнеры не должны унижать или делать негативные замечания о компании eCosway, других партнерах компании eCosway, продуктах компании eCosway, компенсационном плане, или директорах компании eCosway,

должностных лицах или сотрудниках.

5.4 Предоставление документации для заявителей

Партнеры должны предоставить самую последнюю версию положений и процедур компании, а также Компенсационного Плана лицам, которых они спонсируют, чтобы те в свою очередь стали Партнерами, прежде чем заявитель подпишет Соглашение Партнера. Дополнительные экземпляры документов, содержащих положения и процедуру компании, а также Компенсационный План можно загрузить с сайта компании eCosway.

5.5 Нарушения положений отчетности

Партнеры, следящие за нарушениями положения другими партнерами, должны донести письменный отчет о нарушении непосредственно до сведения Департамента контроля компании eCosway. Подробная информация о таких событиях, например даты, количество происшествий, причастные лица, и любая подтверждающая документация, должна быть включена в отчет.

Раздел 6 - Требования к объему продаж

6.1 Продажа большого количества продуктов бизнеса

Компенсационный План компании eCosway основывается на расчете общего объема сделок от продажи товаров и услуг компании eCosway конечным потребителям. Партнеры должны выполнять требования личной продажи (а также ознакомиться с другими обязанностями, изложенными в соглашении), чтобы иметь право на выплату прибыли. Чтобы иметь право на комиссии, партнерами должны быть соблюдены следующие требования продаж:

а. Партнеры должны соблюдать требования по Личному объему продаж и квалификационной группы (QU), указанные в компенсационном плане компании eCosway. «Личный объем продаж» включает в себя покупки, сделанные партнером и покупки, сделанные VIP-клиентами и клиентами.

6.2 Отсутствие территориальных ограничений

Не существует специальных предоставляемых территорий. Не требуются франшизовые сборы.

Раздел 7 – Прибыль

7.1 Определение прибыли

Партнер должен быть действующим и в соответствии с Соглашением, претендовать на прибыль. До тех пор, пока партнер соблюдает условия соглашения, компания eCosway будет уплачивать комиссии данному партнеру в соответствии с компенсационным планом. Минимальная сумма, на которую компания eCosway будет начислять прямой дебет в размере \$ 100. Если прибыль партнера не равна или превышает \$ 100, компания будет начислять комиссионные выплаты и прибыль, пока они не составят \$ 100. Прямой дебет будет проводиться один раз в размере \$ 100 или в большем размере, если было начислено к оплате.

Несмотря на вышеизложенное, все доходы, начисленные на счет партнеров, независимо от суммы, будут выплачиваться партнеру в конце каждого финансового года.

7.2 Корректировка прибыли и очков

7.2.1 Корректировки возвращенных товаров и отмененных услуг

Партнеры получают прибыль от выплат, исходя из фактического объема товаров и услуг для конечных потребителей. Если продукт возвращается в компанию eCosway в целях получения компенсации или если услуга будет отменена, и если клиент имеет право на возмещение, то выплата прибыли, связанная с возвращенными или выкупленными товарами или возмещенной услугой, будет удерживаться в месяце, в котором осуществляется возврат уплаченной суммы и будет продолжаться выплачиваться каждый последующий период до тех пор, пока не будет возмещена прибыль от выплат партнеров, которые получили прибыль от выплат по продажам возвращенных товаров или отмененных услуг.

7.2.2 Фиксированный вариант выплат, полученных от прибыли

Компания выплачивает прибыль через прямой депозит. С компании eCosway не взимается плата для таких прямых депозитов (хотя выплаты могут взиматься и с банка-получателя). Партнер, тем не менее, может запросить выплату фиксированным вариантом чека. В этом случае компания будет отчислять \$ 5.00 за обработку платежа от каждого фиксированного варианта чека, выданного партнером.

7.3 Отчеты

Вся информация, предоставленная компанией eCosway в онлайн и телефонных данных действующей сети, включая личный и сетевой объем (или любую его часть), а также новый вид деятельности филиала, как предполагается, является точной и надежной. Тем не менее, в силу различных факторов, включая, присутствие человеку возможности, цифровые и механические ошибки, точность, полноту и своевременность заказов, отказ от кредитных карт и электронных платежей, возвращенные товары,

кредитные карты и электронные компенсационные чеки, информация компанией eCosway или любыми лицами, создающими и передающими данную информацию, не гарантируется.

Весь объем личной и сетевой информации предоставляется " таким какой он есть" без явных или подразумеваемых гарантий или любого рода претензий. В частности, не должно быть никаких гарантий пригодности в целях конкретного использования и не должно быть нарушений.

В соответствии с пределами, установленными действующим законодательством, компания eCosway и/или другие лица, создающие или передающие информацию, ни при каких обстоятельствах не несут ответственности перед партнерами или кем-либо другим за прямые, косвенные, случайные, специальные или штрафные убытки, которые возникают в связи с использованием или доступом к личной и /или общей информации по объему продаж (включая потерю прибыли, дохода, потерю возможности дальнейшего развития и ущерб, которые могут возникнуть в результате неточности, недостаточности, неудобства, задержки или убытков в результате использования информации), даже если компания eCosway или другие лица, создающие или передающие информацию, должны были быть проконсультированы о возможности такого ущерба. В соответствии с пределами, установленными действующим законодательством, компания eCosway, или другие лица, создающие, или передающие информацию, не несут никакой ответственности ни перед вами, ни перед кем-то другим, ни при каких гражданских правонарушениях, контрактах, небрежности, ответственности за качество продукции, или других теориях относительно любого вопроса настоящего договора или связанных с ним условий.

Доступ и использование информации в Интернете компании eCosway ложится на собственный страх и риск партнера. Вся данного рода информация предоставляется «такой, какая она есть». Если партнера не устраивает точность и качество информации, то единственным и исключительным средством защиты является прекращение использования и доступа к информации компании eCosway в Интернете.

Раздел 8 – Гарантии на товары, возврат товаров

8.1 Гарантия на товары

Компания eCosway предлагает 100% 30-дневный возврат денег на обеспечение гарантии (меньше стоимости доставки) всем VIP-клиентам, розничным клиентам, а также партнерам для возвращения товаров (за исключением специальных случаев 15-ти дневного срока возврата денег на обеспечение гарантии).

Для того, чтобы получить компенсацию на возврат товаров из компании eCosway, в соответствии с данной политикой должны быть выполнены следующие требования:

а. Возвращенные товары должны быть лично куплены партнером непосредственно из компании eCosway (закупки, сделанные у других партнеров или третьих лицам не подлежат возврату);

б. Товары должны находиться в пригодном состоянии для повторной продажи.

После получения товаров, находящихся в пригодном состоянии для повторной продажи, партнеру будет возмещено 100% от стоимости возвращенного товара, приобретенного в течении 15 или 30 дней с момента их приобретения (за вычетом расходов на поставку).

Расходы на поставку, понесенные партнером при приобретении товаров, не подлежат возмещению. Если закупки были сделаны с помощью кредитной карты, компенсация на возврат товаров будет зачислена обратно на тот же счет. Если партнеру была выплачена сумма от прибыли, полученной от приобретения им или ей товара и данный товар, впоследствии, снова стал подлежать компенсации на возврат, прибыль, полученная партнером, основанная на данном приобретении товара, будет вычтена из суммы на возмещение.

Товары и продажа средств находятся в пригодном состоянии для повторной продажи, если будет соблюдено каждое из следующих условий:

1) они не находятся в открытом обороте;

2) упаковка и маркировка не была изменена или повреждена;

3) они находятся в таком состоянии, что будет коммерчески разумным осуществление практики в сфере торговли по продаже товара за полную стоимость, а также

4) они возвращаются в компанию eCosway в пределах разрешенного периода времени с момента покупки;

5) товар содержит текущую маркировку компании eCosway.

Любые товары, которые на момент продажи были четко определены, как не подлежащие возврату, подвергаются приостановлению в обороте или как сезонный товар, не будут являться пригодными для повторной продажи.

8.2 Возвращение стартового комплекта Партнером при аннулировании соглашения

При отказе от соглашения партнер в течение 5 дней с момента присоединения, может вернуть свой стартовый комплект при условии его пригодности для повторной продажи для возврата вступительного взноса (минус стоимость доставки).

8.3 Процедуры на все виды возврата товара

На все виды возврата товара, подлежащего обмену или компенсации, распространяются следующие процедуры:

1. Все товары должны быть возвращены партнером или клиентом, которые приобрели их непосредственно из компании eCosway.

2. Все товары, которые подлежат возврату, должны иметь номер разрешения на возврат, который можно получить, обратившись в отдел обслуживания клиентов. Этот номер разрешения на возврат должен присутствовать на каждой возвращенной упаковке.

3. Возвращение сопровождается:

1. заполненной и подписанной формой возврата товара;
 2. копией оригинала датированной квитанции на розничную покупку и
 3. неиспользованную часть продукта в оригинальной упаковке.
 4. Надлежащая посылочная упаковка(и) и упаковочные материалы должны быть использованы при упаковывании товара(ов), возвращаемых для замены, а также должен быть предложен лучший и наиболее экономичный способ доставки. Все возвращаемые товары должны быть отправлены в компанию eCosway с предварительной оплатой доставки. Компания eCosway не принимает доставку по сбору упаковок. Риск потери при транспортировке возвращаемого товара должен лежать на партнере. Если возвращенный товар не был получен распределительным центром компании, то за отслеживание транспортировки товара будет нести партнер.
- Ни один возврат или замена товара не будет осуществлена, если не будут соблюдены все эти условия.

Раздел 9 – Разрешение споров и дисциплинарные санкции

9.1 Дисциплинарные санкции

Нарушение соглашения, данного Положения о политике и процедурах, нарушение любого обычного обязательственного права, включая любое применимое обязательство лояльности, любое незаконное, мошенническое, обманное или неэтичное ведение бизнеса, или любое действие или бездействие партнера по усмотрению компании может нанести ущерб ее репутации, или (такие действия или бездействия не должны быть связаны ведением бизнеса партнера компании eCosway) может привести, по усмотрению компании eCosway, к применению одной, или нескольких мер по исправлению ситуации:

- а. Выдача письменного предупреждения;
- б. Требование, предъявляемое к партнеру для принятия срочных мер по исправлению положения;
- в. Наложение штрафа, который может быть удержан из прибыли, полученной от выплат;
- г. Потеря права на прибыль, полученную от выплат;
- д. Компания eCosway может отказаться от всей или части прибыли партнера, полученной от выплат в течении периода, когда компания eCosway расследует любое поведение, предположительно нарушающее Соглашение. Если бизнес партнера прекращается по дисциплинарным причинам, то партнер не будет иметь право на возмещение любой прибыли удержанной в период проведения расследования;
- е. Приостановление соглашения партнера для одного или нескольких периодов оплаты ;
- ж. Приостановление и / или прекращение действия или доступа на неисправный интернет сайт компании eCosway;
- з. Принудительное прекращение действия нарушенного соглашения партнера или
- и. Любые другие меры, прямо разрешенные в любом положении Соглашения или которые компания eCosway считает применимыми или реализуемыми на практике, чтобы справедливо разрешать дела о принесенном ущербе, вызванного частично или исключительно нарушением политики партнеров или нарушением соглашения и что допускается в соответствии с действующим российским законодательством.

В ситуациях, которые будут сочтены компанией eCosway целесообразными, компания может возбудить судебное разбирательство по равному освобождению от уплаты штрафа.

9.2 Недовольства и жалобы

Когда партнер имеет жалобу на другого партнера, касающуюся любой деятельности или поведения в отношении ведения их совместного бизнеса в компании eCosway, подающий жалобу предприниматель должен сначала сообщить о проблеме своему Спонсору, который в свою очередь должен рассмотреть этот вопрос и попытаться решить его со спонсором другой стороны. Если проблема включает в себя толкование или нарушение Положений компании, это должно быть сообщено в письменной форме в отдел обслуживания клиентов компании. Отдел обслуживания клиентов будет рассматривать факты и предпринимать попытки, чтобы решить данную проблему.

9.3 Посредничество

До возбуждения судопроизводства как это предусмотрено нижеуказанным пунктом 9.4, стороны должны встретиться, имея честные намерения, и попытаться разрешить любой спор, связанный с Соглашением, с помощью необязательного посредничества. Одно лицо, которое является приемлемым для обеих

сторон, должно быть назначено в качестве посредника. Расходы на посредника, а также расходы на проведение процесса посредничества, должны быть разделены поровну между сторонами. Каждая сторона должна оплатить свою часть ожидаемых общих сборов и расходов на посредничество в качестве аванса, по крайней мере в течении 10 дней. Каждая сторона должна оплатить свои судебные издержки, затраты и отдельные расходы, связанные с проведением и участием в посредничестве. Посредничество, будет проводиться в центральном городе России, и будет длиться не более двух рабочих дней.

9.4 Судопроизводство

Если проведение посредничества не удалось, любые разногласия или требования, относящиеся к Соглашению или его нарушению, должны быть разрешены путем рассмотрения спора в суде в соответствии с действующим российским законодательством.

Каждая из сторон, участвующая в судопроизводстве несет ответственность за свои собственные расходы на проведение судопроизводства, включая правовые пошлины.

Стороны и суд обязаны обеспечить конфиденциальность всего арбитражного процесса и не должны раскрывать любому лицу, не принимающему непосредственного участия в процессе:

- а. Существо процесса, или основу его проведения, споры, разногласия или претензии;
- б. Содержание любых показаний или других доказательств, или документов, представленных в обязательном порядке на судебном заседании;
- в. Условия или результат любого решения, или
- г. Решения судьи по процедурным вопросам и вопросам по существу, включенным в дело.

Несмотря на вышесказанное, ничто, содержащееся в настоящих положениях и процедурах, не препятствует компании eCosway подать в любой суд, обладающий соответствующей юрисдикцией судебный приказ о наложении ареста на имущество, временный запрет, предварительный или бессрочный судебный запрет или иное доступное средство судебной защиты для охраны и защиты интересов компании eCosway.

9.5 Законодательство, юрисдикция и место проведения судебного разбирательства

Юрисдикция и место проведения судебного разбирательства по любым вопросам, не подлежащих рассмотрению в арбитраже, должны находиться исключительно в городах России федерального значения, также используется право, применимое в российском городе федерального значения. Россия должна регулировать все другие вопросы, связанные или вытекающие из Соглашения.

РАЗДЕЛ 10 - Оплата и доставка

10.1 Ограничения на использование третьей стороной кредитных карт и контроль доступа к счету

Партнер не должен разрешать другим Партнерам или VIP-клиентам использовать свою кредитную карту, или разрешать списание денежных сумм с его или ее текущих счетов, для того, чтобы делать покупки в компании.

10.2 Налог на добавленную стоимость

При разработке перспективы развития компании eCosway, одним из наших основных принципов является тот, чтобы освободить Партнеров от многих административных, рабочих и вычислительных задач, настолько насколько это возможно. При этом, Партнеры могут сосредоточиться на тех видах деятельности, которые непосредственно влияют на их доходы, а именно на продажах товаров и регистрационной деятельности.

В этих целях компания eCosway может освободить партнеров от обязанности сбора и перечисления налога с продаж, подачи отчетов по НДС и ведения учета, связанного с НДС, в соответствии с положениями, изложенными в вышеуказанном разделе 4.16.

В силу своих бизнес-операций, компании eCosway требуется собирать и уменьшать НДС на все покупки, сделанные Партнерами и VIP-клиентами, в соответствии с действующими налоговыми ставками.

РАЗДЕЛ 11 - Бездействие, реклассификация и отмена

11.1 Юридическая сила отмены

До тех пор, пока партнер остается действующим и соблюдает условия Соглашения Партнера, и данное положение, компания eCosway должна выплачивать компенсацию таким Партнерам, в соответствии с Компенсационным Планом. Прибыль, полученная партнером от компенсационных выплат, представляет собой полное рассмотрение усилий Партнера по увеличению объема продаж, и всех мероприятий, связанных с этим увеличением (в том числе создание сети).

После невозобновления Партнером своего Соглашения, добровольной или принудительной отмены за неисполнение своего Соглашения, (все эти способы именуется как "отмена"), бывший Партнер не имеет права собственности, претензии или доли в счету компании eCosway или на бизнес, которым он или

она руководит, или на прибыль, полученную от продаж, в созданной им или ею сети.

Партнер, бизнес которого признается недействительным, теряет все права партнера. В частности, Партнер теряет право предоставлять VIP-клиентов и партнеров, для совершения покупок в магазинах и на сайте компании eCosway и право на получение будущей прибыли или иного дохода, приобретенного от работы бывшей сети Партнера. В случае отмены, Партнеры согласны отказаться от всех прав, которые они могут иметь, в том числе, права собственности, по отношению к своим прежним сетям или к любой прибыли, или другим вознаграждениям, полученным в зависимости от объемов бизнеса и других видов деятельности, связанных со своим бывшим бизнесом компании eCosway.

После отмены Соглашения партнера, бывший партнер не может больше занимать свою бывшую должность в компании eCosway и не имеет право предоставлять VIP-клиентов и партнеров, для совершения покупок в магазинах и на сайте компании eCosway. Партнер, Соглашение которого было отменено, получает компенсационные выплаты только за последний период полной оплаты, когда этот партнер являлся действующим до отмены (за вычетом суммы, удержанной в ходе проведения проверки предшествующий принудительной отмене).

11.2 Отмена из-за неактивности

Если Партнер не зарабатывал прибыли в течение шести месяцев подряд (и таким образом стал "неактивным"), то его или ее Соглашение должно быть отменено по причине бездействия.

11.2.1 Переклассификация после отмены из-за неактивности

Если Соглашение Партнера было отменено, в связи с неактивностью, то партнер должен быть переведен в категорию VIP-клиента и будет иметь право на приобретение товаров и услуг по цене, установленной для VIP-клиента цене.

11.3 Принудительная отмена

Нарушение Партнером любого из условий соглашения, включая любые поправки, которые могут быть сделаны компанией eCosway по своему усмотрению, может повлечь за собой применение санкций, перечисленных в разделе 9.1, в том числе принудительную отмену Соглашения

Партнера. Аннулирование вступает в силу с даты письменного уведомления по почте, электронной почте, по факсу или с момента экспресс-доставки курьером на последний известный адрес партнера, адрес электронной почты или номер факса, или адвокату партнера, или с момента получения партнером фактического уведомления об аннулировании, когда партнер получает фактическое уведомление о предстоящем аннулировании.

Компания eCosway оставляет за собой право расторгнуть все соглашения Партнера за 30 (тридцать) дней после письменного уведомления в случае, если компания решит: (1) прекратить хозяйственную деятельность, (2) ликвидироваться как юридическое лицо, или (3) прекратить распространять свою продукцию через прямые продажи.

11.4 Добровольный отказ

Участник в данном плане сетевого маркетинга имеет право на аннулирование в любое время, независимо от причины.

Аннулирование должно быть представлено в письменной форме в компанию на основной бизнес-адрес. Письменное уведомление должно содержать подпись, имя печатными буквами, адрес и ID номер партнера.

11.5 Не возобновление

Партнер может также добровольно отменить свое Соглашение, будучи не в состоянии продлевать данное Соглашение на год. Компания может также сделать выбор не продлевать соглашение Партнера на год.

РАЗДЕЛ 12 – ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Действующий Партнер - партнер, который удовлетворяет минимальные требования по Личному Объему Продаж, которые изложены в компенсационном плане компании eCosway, чтобы гарантировать, что он или она имеет право на получение компенсационных выплат за определенный месяц.

Соглашение - договор между Компанией и каждым Партнером, включающий в себя самостоятельное приложение и соглашение партнера, положения и процедуры компании eCosway, компенсационный план компании eCosway и форму регистрации юридического лица (при необходимости), все в их настоящем виде и с поправками, внесенными компанией eCosway по своему усмотрению. Все эти

документы именуется как "Соглашение".

Отмена – прекращение бизнеса партнера. Отмена может быть как добровольной, принудительной, совершаемой посредством не возобновления или бездействия.

Предоставление или привлечение - Для целей конфликта положений компании eCosway (раздел 4.8), термин "предоставление" или "привлечение" означает фактическое или предпринимаемое спонсорство, ходатайство, регистрация, поощрение или предпринимаемые усилия, чтобы влиять, каким-либо способом, либо непосредственно, косвенно, или с помощью третьей стороны, на другого Партнера или VIP-клиента компании или участие в другом многоуровневом маркетинге, сетевом маркетинге или в прямых продажах в целях перспективы для компании. Вышеуказанное поведение составляет привлечение, даже если действия Партнера рассматриваются как реакция на ущерб, нанесенный другим Партнером или VIP-клиентом.

Представляющий или спонсор - Партнер, при котором спонсор назначает на должность нового партнера или VIP-клиента и указанного в качестве спонсора партнера или приложения и соглашения VIP-клиента.

Уровень – положение по ниже сходящей линии VIP-клиентов и партнеров в определенной сети Партнера. Этот термин относится к отношению Партнера к определенной восходящей линии партнеров, и зависит от количества этих партнеров и тех, которые связаны со спонсорством. Например, если А спонсирует В, который спонсирует С, который спонсирует D, который спонсирует Е, то Е находится на четвертом уровне по отношению к А.

Сеть - сеть Партнера состоит из всех VIP-клиентов и нижестоящих партнеров, представленных в неограниченном количестве, по отношению первоначальному вышестоящему партнеру.

Сеть или нижестоящие данные о деятельности - интернет данные, полученные компанией eCosway, которые предоставляют важную информацию, касающуюся продаж и регистрации деятельности сети каждого партнера. Этот отчет содержит конфиденциальную коммерческую тайну и информацию, которая является собственностью компании eCosway.

Официальные материалы компании eCosway - литература, аудио- или видеокассеты, сайт и другие материалы подготовленные, напечатанные, опубликованные и распространенные компанией eCosway для партнеров.

Личный объем - Личный объем партнера включает в себя комиссионные стоимости товаров, приобретенные в месяц: (1) Партнером, а также (2) зарегистрированных самим Партнером VIP-клиентов или клиентов веб-сайта.

Перекупаемый - Товары считаются "Перекупаемыми", если будет соблюдено каждое из следующих условий: 1) товары находятся в закрытом обороте 2) упаковка и маркировка не была изменена или повреждена, 3) товары находятся в таком состоянии, что будет коммерчески разумной практикой в торговле продать товар за полную стоимость, 4) товары возвращаются в компанию eCosway в пределах разрешенного периода времени с момента приобретения; и 5) товар содержит настоящую маркировку компании eCosway. Любые товары, которые точно определены в момент продажи как не подлежащие возврату, остановленные в обороте или как сезонные, не являются Перекупаемыми.

Замещение должности - метод, при котором вакансия в сети, оставленная Партнером, Соглашение которого было аннулировано, будет заполнена.

Стартовый комплект - подбор компанией eCosway учебных материалов и литературы по поддержке бизнеса, которую получает каждый партнер при вступлении в компанию и при оплате ежегодных взносов за первый год.

Вышестоящие - Этот термин относится к Партнерам или вышестоящим Партнерам по отношению к Партнерам, связанных со спонсорством в Компании. Это линия спонсоров, которая связывает определенного Партнера с Компанией.

VIP-клиент (VIP покупатель) - физическое или юридическое лицо, которое становится членом компании eCosway для совершения покупок и для того, чтобы пользоваться скидками при приобретении товаров компании eCosway с представлением от партнера или VIP-клиента, не являющимся партнером. Действующий VIP-клиент это VIP – клиент, который приобретает товары компании eCosway и счет которого был оплачен на следующий год.

Ветвь партнера - Каждый партнер, который введен и непосредственно связан с вами в сети, представляет собой одну «ветвь» в общей сети.