ПОЗИЦІЯ AMWAY ЩОДО НЕПРИЙНЯТНОГО СТРУКТУРУВАННЯ БІЗНЕСУ

ВСТУП

Одним з основних принципів досягнення успіху в компанії Amway є принцип побудови Незалежними підприємцями Amway (НПА) стабільного бізнесу, що фокусується однаково на розвитку ширини і глибини, а також на особистих відносинах між НПА та їх спонсорами. Ці особисті взаємини між партнерами, які перебувають вище та нижче в Лінії спонсорської підтримки, – базовий компонент Лінії спонсорської підтримки, що впливає на потенційні Винагороди та кваліфікації в рамках Основного Плану, саме тому компанія Amway захищає цілісність Лінії спонсорської підтримки.

Деякі НПА намагаються структурувати бізнес штучним чином, або реєструючи нових НПА в глибину незалежно від того, чи знає НПА і чи має НПА існуючі взаємини з його / її спонсором, або міжнародно спонсоруючи нових НПА, хоча не вони ознайомили їх з бізнес можливістю Amway. Подібна діяльність є неприйнятною практикою побудови бізнесу і розглядається, як порушення пункту 4.19 Маніпуляції з Основним Планом діючих Правил ведення бізнесу Amway.

ВИЗНАЧЕННЯ

Компанія Amway визначає неприйнятне структурування організації, за якого НПА верхньої Лінії спонсорської підтримки реєструє нових НПА в глибину при відсутності існуючих взаємовідносин між тими, кого спонсорують, і тими, хто спонсорує, таким чином, що можна зробити висновок про те, що така реєстрація була здійснена з метою отримання переваг в бізнесі Amway.

ПРИКЛАДИ ДІЯЛЬНОСТІ НПА, ЩО АСОЦІЮЄТЬСЯ З НЕПРАВОМІРНИМ СТРУКТУРУВАННЯМ БІЗНЕСУ

- Реєстрації здійснюються НПА верхньої Лінії спонсорської підтримки, хто від імені кандидата вписує ім'я і номер спонсора;
- Новий НПА не знає свого спонсора;
- Нові НПА зареєстровані в Лінії спонсорської підтримки при відсутності існуючих взаємовідносин між ними і зазначеним спонсором;
- Гарантія або натяк на швидке зростання нижньої лінії спонсорської підтримки;
- Партнерам повідомляють, що вони повинні зареєструвати в глибину певну кількість НПА, перш ніж вони зможуть спонсорувати в ширину, і навпаки;
- Заяви на зміну спонсора або використання періоду відсутності активності для реструктуризації існуючих НПА;
- НПА верхньої Лінії спонсорської підтримки просить нових НПА почекати з реєстрацією до кінця місяця або спонсор здійснює реєстрацію в кінці місяця для того, щоб штучно контролювати товарообіг або заробити Винагороди та кваліфікації;
- Наявність гілок з 10 або більше рівнями в глибину з маленьким або нульовим товарообігом або без ширини;
- НПА з міжнародним спонсором таким же, як НПА верхньої Лінії спонсорської підтримки;
- Однаковий міжнародний спонсор у кількох НПА в нижній Лінії спонсорської підтримки.

Нижче наведені конкретні приклади **дозволених і заборонених** практик, які НПА можуть використовувати при запрошенні кандидатів в бізнес Amway:

ПРИЙНЯТНА ДІЯЛЬНІСТЬ	НЕПРИЙНЯТНА ДІЯЛЬНІСТЬ
НПА зустрічає людину в літаку, яка зацікавилася бізнес можливістю Amway. НПА живе в Нью-Йорку, а кандидат – в Каліфорнії. НПА вирішує познайомити кандидата з партнером нижньої лінії спонсорської підтримки, що живе в Каліфорнії і має можливість надавати підтримку. Якщо партнер і кандидат згідні, то партнер може зареєструвати кандидата. Це **дозволено,** так як партнер і кандидат були представлені один одному, що створює взаємини між ними перед тим, як кандидат реєструється в Компанії, і обидва на це погодилися.	НПА зустрічає людину в літаку, яка зацікавилася бізнес можливістю Amway. НПА допомагає йому / їй зареєструватися в нижню лінію спонсорської підтримки, в глибину. Таким чином, кандидат спонсорується кимось, кого він / вона не знає, і на що він / вона не погоджувався / -лась. Це **заборонено**, так як кандидат не знає спонсора, між спонсором і кандидатом не існує відносин, а також відсутня очевидна причина (місце розташування / загальні інтереси), за якою цей НПА міг би спонсорувати кандидата.
Діамантовий Лідер зустрічає кандидата, який бажає стати НПА. Діамантовий Лідер не готовий / -а особисто спонсорувати іншого НПА, так як йому / їй буде складно надати підтримку і навчити нового НПА. Однак, в нижній лінії спонсорської підтримки є партнер, який міг би стати відмінним спонсором для цього кандидата. Діамантовий Лідер їх знайомить. Це **дозволено**, оскільки Діамантовий Лідер знав / -ла про те, що партнер буде хорошим спонсором для кандидата, кандидат і спонсор були представлені один одному, і обидва на це погодилися.	Діамантовий Лідер не готовий / -ва особисто спонсорувати іншого НПА, тому він / вона говорить кандидату вписати в якості спонсора НПА нижньої лінії спонсорської підтримки, якого кандидат не знає. Це **заборонено**, оскільки кандидат не знає спонсора, між спонсором і кандидатом не існує відносин, а також відсутня очевидна причина (місце розташування / загальні інтереси), за якою цей НПА міг би спонсорувати кандидата.
НПА запрошує групу кандидатів на зустріч, що стосується бізнесу Amway. Після зустрічі деякі кандидати висловлюють бажання стати НПА. НПА, що запросив їх, знає, що двоє кандидатів захоплюються походами і мають спільні інтереси, і пропонує одному виступити спонсором іншого. Це **дозволено**, оскільки кандидати були представлені один одному, що створює взаємини між ними перед тим, як вони реєструються в Компанії, і обидва на це погодилися. Решта зацікавлених кандидатів особисто спонсоруються НПА, який запросив їх на зустріч.	НПА запрошує групу кандидатів на зустріч, що стосується бізнесу Amway. Після зустрічі деякі кандидати висловлюють бажання стати НПА. НПА, що запросив їх, просить їх залишити поле «спонсор» в Договорі НПА порожнім. Таким чином НПА може стратегічно структурувати їх, щоб отримати дохід від заохочувальної програми. Кандидатам кажуть, що їм повідомлять ім'я спонсора після того, як НПА зареєструє їх в ЛСП. Це **заборонено**, так як нові НПА не знають спонсора, між спонсором і кандидатом не існує відносин, і вони на це не погоджувалися. НПА штучно структурує ЛСП для отримання вигоди від заохочувальної програми.
Під час гри НПА знайомиться з кількома людьми онлайн. У НПА багато енергії, і він / вона може грати всю ніч. Нові знайомі запитують його / її, в чому секрет, і він / вона повідомляє їм, що справа в напої XS™ Energy Drink. Через деякий час, деякі нові знайомі цікавляться бізнесом, і НПА особисто спонсорує кожного з них. Це **дозволено**,	Під час гри НПА знайомиться з кількома людьми онлайн. У НПА багато енергії, і він / вона може грати всю ніч. Нові знайомі запитують його / її, в чому секрет, і він / вона повідомляє їм, що справа в напої XS™ Energy Drink. Через деякий час, деякі нові знайомі цікавляться бізнесом. Не дивлячись на те, що знайомі НПА не знають один одного і ніколи

оскільки у НПА існували відносини з кожним із знайомих, яких він зустрів під час гри онлайн.	не грали разом, НПА реєструє їх онлайн і повідомляє їм ім'я спонсора. Це **заборонено**, оскільки нові НПА не знають спонсора, між спонсором і кандидатом не існує відносин, і вони на це не погоджувалися.
Під час відпустки в Мексиці НПА заводить п'ять нових друзів, які хотіли б стати НПА. У НПА немає бізнесу в Мексиці, але він / вона знаходить локального спонсора для роботи з ними. При реєстрації вони вказують їх нового друга НПА в якості міжнародного спонсора. Це **дозволено**, оскільки саме НПА познайомив їх з бізнес можливістю Amway.	Під час відпустки в Мексиці НПА заводить п'ять нових друзів, які хотіли б стати НПА. У НПА немає бізнесу в Мексиці, але він / вона знаходить локального спонсора для роботи з ними. При реєстрації вони вказують їх нового друга НПА в якості міжнародного спонсора. Після цього НПА просить їх вказувати його / її в якості міжнародного спонсора у кожного партнера, якого вони зареєструють. Це **заборонено**, оскільки міжнародний спонсор не знайомив нових партнерів нижньої лінії спонсорської підтримки з Amway.

ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ

У разі наявності індикаторів, які свідчать про неприйнятне структурування бізнесу, Відділ з правил ведення бізнесу буде змушений здійснювати розгляд відповідно до пункту 4.19 Маніпуляції з Основним Планом діючих Правил ведення бізнесу Amway:

4.19 Маніпуляції з Основним Планом**:** НПА/Привілейований учасник не повинен здійснювати маніпуляцій з Основним Планом чи з обсягом закупівлі продукції, що враховується для нарахування винагород, у будь-який спосіб, що призведе до виплат чи інших винагород та визнань, які не зароблені згідно з умовами, передбаченими Основним Планом і викладеними в офіційній літературі Amway. Це правило також стосується неприйнятного структурування бізнесу, що регулюється Політикою щодо неприйнятного структурування бізнесу («нагромадження»), розміщеною
на сайті компанії www.amway.ua.

У разі, якщо внутрішня перевірка виявить неприйнятне структурування бізнесу, потенційні санкції можуть включати, але не обмежуються наступним:

- Лист - попередження з навчальною комунікацією від Amway про прийнятні практики спонсорування.
- Блокування спонсорування в Платиновій групі до тих пір, поки всі НПА в групі не отримають навчальну комунікацію від Amway про прийнятні практики спонсорування. Призупинення дії Договору НПА порушника і / або Платинового Лідера на місяць.
- Призупинення дії Договору НПА порушника і / або Платинового Лідера на три місяці.
- Позбавлення Винагород або відмову в кваліфікації.
- Розірвання Договору НПА порушника і / або Платинового Лідера.
- Коригування Лінії спонсорської підтримки шляхом переміщення тих НПА, хто був штучно зареєстрований, до їх коректного спонсора.

- Вибір нового спонсора. Філія Компанії може розглянути заяву на вибір нового спонсора в будь-якій групі без необхідності витримувати період відсутності активності.
- Видалення штучного міжнародного спонсорування.