



WorldVentures™

WorldVentures Marketing, LLC
Правила и процедуры: описание

Россия

Дата обновления: октябрь 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1.1 – Изложение корпоративных целей	5
1.2 - Партнерский кодекс этики	5
РАЗДЕЛ 2 – ОБЗОР	5
2.1 - Правила и План вознаграждения, включенные в Договор о партнерстве	6
2.3 – Изменения к Договору	6
2.4 - Просрочки	6
2.5 – Недействительность отдельных правил и положений	6
2.6 – Отказ от прав	6
РАЗДЕЛ 3 – КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ	6
3.1 – Как стать Партнером: требования	6
3.1.1 - Партнерская бизнес-система (ABS):.....	7
3.2 – Привлечение нового Партнера	7
3.2.1 – Привлечение коммерческой организации	7
3.3 – Выгоды для Партнера	7
3.4 – Продление срока действия Договора о партнерстве с WorldVentures ...	7
РАЗДЕЛ 4 – ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА WORLDVENTURES	7
4.1 – Соблюдение Плана вознаграждения WorldVentures	7
4.1.1 – Общие положения	7
4.1.2 – Презентации, касающиеся продуктов и описания бизнеса	8
4.2 – Реклама и маркетинг	8
4.2.1 – Общие положения	8
4.2.2 – Партнерские вебсайты	8
4.2.2.1 - Вебсайты групповой поддержки	9
4.2.2.2 – Публичные вебсайты – социальные сети, форумы и блоги	9
4.2.2.3 - Персональный вебсайт	10
4.2.3 – Имена профилей, доменные имена и адреса электронной почты	10
4.2.4 - Товарные знаки и авторские права	10
4.2.5 – Средства массовой информации и запросы с их стороны	10
4.2.6 – Рассылка спама и непрошенных электронных сообщений и факсов .	10
4.3 – Запрет на покупку бонусов	11
4.4 – Коммерческие организации	11
4.5 – Изменения, касающиеся предприятия WorldVentures	11
4.5.1 – Общие положения	11
4.5.2 – Добавление Совместных заявителей	11
4.5.3 – Смена Спонсора	12
4.5.4 – Изменение положения в иерархической структуре	12
4.5.5 - Аннулирование и повторная заявка на участие	12
4.6 – Несанкционированные заявления и действия	12
4.6.1 – Возмещение ущерба	12
4.6.2 – Заявления в отношении дохода	12
4.6.3 – Налоговые льготы и суммы, предъявляемые к вычету из налогооблагаемой базы	13
4.6.4 – Недостоверное представление возможностей WorldVentures	13
4.7 – Коммерческие торговые точки и продажи	13
4.7.1 – Коммерческие торговые точки	13
4.7.2 – Торговые ярмарки, выставки и иные публичные торговые мероприятия	13
4.8 – Конфликты интересов	13
4.8.1 – Недопустимость определенных предложений	13
4.8.2 – Отчеты о деятельности по нисходящей ветке (в рамках иерархической структуры)	14
4.9 – Другие услуги и продукты	14
4.10 - Перекрестное спонсорство	14

4.11 – Ошибки и вопросы	14
4.12 – Одобрения и разрешения со стороны государственных органов	14
4.13 – Придерживание заявлений о приеме и заказов.....	14
4.14 – Идентификационные номера	15
4.15 – Налог на доход	15
4.16 - Статус независимого предпринимателя	15
4.17 - Страхование	15
4.17.1 - Страхование покрытие бизнеса	15
4.18 - Международный маркетинг	15
4.19 - Соблюдение законодательства	15
4.19.1 - Соблюдение применимых законов	15
4.20 - Несовершеннолетние	15
4.21 - Одно Предприятие WorldVentures в расчете на одно физическое лицо / одного Партнера	15
4.22 - Запросы записей	15
4.23 - Продажа, передача или уступка предприятия WorldVentures	15
4.24 - Выделение предприятия WorldVentures.....	16
4.25 - Спонсорство и привлечение	16
4.26 - Накопление.....	16
4.27 - Передача	16
4.27.1 - Передача в случае смерти Партнера	16
4.27.2 - Недееспособность Партнера	16
4.28 - Телемаркетинг.....	17
4.29 - Использование системы связи WorldVentures	17
4.32 – Конфиденциальность.....	17
РАЗДЕЛ 5 - ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРОВ.....	17
5.1 - Изменение адреса или номера телефона	17
5.2 - Недопущение дискредитации	17
5.2.1 - Политика нетерпимости к причинению беспокойства	17
5.3 - Предоставление документации кандидатам.....	18
5.4 - Сообщение о нарушениях политики.....	18
5.5. Ведение бизнеса	18
5.6 Подарки работников.....	18
РАЗДЕЛ 6 - ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДАЖАМ	18
6.1 - Продажи продуктов.....	18
6.2 - Отсутствие территориальных ограничений.	18
6.3 - Торговые чеки	18
РАЗДЕЛ 7 - БОНУСЫ И КОМИССИИ	18
7.1 - Требования для получения бонусов и комиссий	18
7.2 - Корректировка бонусов и комиссий	18
7.2.1 - Корректировки с учетом возвращенных продуктов или отмененных услуг	18
7.3 – Обмен валюты.....	19
7.4 - Отчеты о деятельности по телефону и в онлайн-режиме	19
РАЗДЕЛ 8 - ВОЗВРАТЫ, ВОЗМЕЩЕНИЕ, ОТКАЗ И ВЫКУП ТОВАРОВ ...	19
8.1 - Возврат товаров Партнерами в случае аннулирования.	19
8.2. - Порядок возврата.....	19
РАЗДЕЛ 9 - РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ И ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ.....	20
9.1 - Дисциплинарные меры	20
9.2 - Конфликты и жалобы	20
9.3 - Комитет по разрешению споров.	20
9.4 - Применимое право, юрисдикция и место рассмотрения споров.....	20
РАЗДЕЛ 10 – РАЗМЕЩЕНИЕ ЗАКАЗОВ	20
10.1 - Приобретение продуктов и услуг WorldVentures	20
10.2 - Общие правила заказа	20

10.3 - Подтверждение заказа	21
РАЗДЕЛ 11 - ОПЛАТА И ТРАНСПОРТИРОВКА	21
11.1 - Недостаточность средств.....	21
11.2 - Ограничения в отношении использования третьими лицами кредитных или дебетовых карт и доступа к банковским счетам	21
11.3 - Возврат средств на кредитную или дебетовую карту	21
РАЗДЕЛ 12 - БЕЗДЕЙСТВИЕ И АННУЛИРОВАНИЕ.....	21
12.1 - Последствия аннулирования	21
12.2 - Бездействие	21
12.2.1 - Недостаточный Объем личных продаж для поддержания статуса действующего Партнера.....	21
12.2.2 – Статус после аннулирования	22
12.3 - Принудительное аннулирование	22
12.4 - Добровольное аннулирование	22
12.5 - Непродление	22
РАЗДЕЛ 13 – ОПРЕДЕЛЕНИЯ.....	22

РАЗДЕЛ 1 – ВВЕДЕНИЕ

1.1 – Изложение корпоративных целей

Приверженность компании WorldVentures идее создания мощной глобальной культуры, предполагающей насыщенную жизнь, изобилие, участие в общей жизни и самореализацию, отражена в нашей задаче – сделать жизнь людей лучше, обогатив ее незабываемыми впечатлениями, получаемыми ежедневно как на глобальном, так и на местном уровне. Мы считаем, что эти впечатления не только сделают жизнь людей более интересной, но обеспечат им большую свободу и чувство самореализации. WorldVentures также стремится к тому, чтобы ее имя вызывало наибольшее доверие в отрасли прямых продаж; для этого она формирует группу своих Независимых представителей мирового класса.

1.2 - Партнерский кодекс этики

Все Независимые партнеры компании WorldVentures обязуются соблюдать приведенный ниже Партнерский кодекс этики.

1. Вы являетесь публичным лицом бренда WorldVentures. Если вы разговариваете с Представителем, потенциальным участником, участником или работником WorldVentures, помните: в этот момент вы представляете бренд WorldVentures, и ее репутация зависит от вас. Пожалуйста, будьте уважительны и вежливы.
2. Содействуйте созданию атмосферы доверия и взаимного уважения. Не делайте расхолаживающих или уничижительных замечаний в адрес или в отношении любого другого Представителя WorldVentures, ее клиентов и работников. Воздерживайтесь от критических высказываний, агрессивного поведения, угроз, дискредитирующих замечаний и распространения слухов.
3. Проявляйте уверенность в компании WorldVentures, вашем бизнесе и наших продуктах и услугах, а также воздерживайтесь от критики продуктов и услуг других компаний.
4. Ведя дела, будьте честны и справедливы. В качестве Представителя WorldVentures ведите себя разумно с этической, моральной, юридической и финансовой точек зрения, так чтобы это упрочивало вашу репутацию и уже сложившуюся положительную репутацию WorldVentures. При ведении международной работы с пониманием относитесь к местным обычаям и культурным традициям.
5. Уважайте право людей на неприкосновенность их частной жизни и их право прекратить любые контакты. Отвечайте на их вопросы честно и четко.
6. Давайте честное и реалистичное представление о продуктах и услугах WorldVentures и ее Плана вознаграждения (а также о продуктах, услугах и планах вознаграждения других компаний). Не преувеличивайте выгоды, новизну или какие-либо характеристики продуктов и предлагаемых возможностей и не создавайте завышенных ожиданий в связи с ними.
7. Привлекая нового Представителя или клиента, обеспечьте, чтобы они ознакомились со всеми условиями контракта, на который они дают свое согласие, в том числе с Правилами и процедурами WorldVentures и Планом вознаграждения, а также чтобы они понимали такие условия и были согласны с ними.
8. Четко объясняйте, что успех зависит от количества времени и энергии, вложенных участником в свой бизнес. Приводите разумные примеры, касающиеся видов расходов, которые участник предположительно будет нести, а также времени, которое он должен будет посвятить своему бизнесу, чтобы достичь расчетной суммы дохода. Не гарантируйте дохода или денежных поступлений применительно к какому-либо Представителю.
9. Выполняйте свои обязанности лидера. Выступая в качестве спонсора, проводите обучение, оказывайте поддержку и поддерживайте контакты с Представителями в вашей организации. Непременно выполняйте работу по последующему мониторингу и оказывайте поддержку вашей организации, с тем чтобы помочь ей в формировании клиентской базы и иерархической структуры по нисходящей линии.
10. Ведите дела честно. Уважайте отношения между потенциальным участником и Представителем, который ввел его в мир WorldVentures. Если к вам обратится кто-то, кто хочет стать Представителем WorldVentures, посоветуйте этому человеку обратиться к тому лицу, которое пригласило его на данное мероприятие. В качестве любезности по отношению к вашим коллегам - Представителям, не предлагайте потенциальному участнику подписать договор с вами, не переманивайте его, не побуждайте его к этому и не пытайтесь повлиять на его решение подписать договор с вами, а не с тем, кто первым познакомил такого потенциального участника с данным бизнесом.
11. При проведении обучающих мероприятий и встреч придерживайтесь политики «открытых дверей». Все обучающие мероприятия должны быть открытыми, то есть любой Представитель из любой перекрестной или восходящей ветки должен иметь возможность принять участие в них, поскольку такого рода мероприятия открывают возможности для расширения бизнеса для всех Представителей.
12. Соблюдайте дух и букву Правил и процедур компании WorldVentures.

РАЗДЕЛ 2 – ОБЗОР

2.1 - Правила и План вознаграждения, включенные в Договор о партнерстве

Настоящие Правила и процедуры, в их действующей редакции и с учетом изменений и дополнений, вносимых в них по единоличному усмотрению компании WorldVentures Marketing LLC (именуемой далее "WorldVentures", или "Компания"), включены в Договор о партнерстве с WorldVentures ("Договор о партнерстве") и являются его неотъемлемой частью. При использовании в тексте настоящих Правил термин "Договор" означает в целом Заявление Партнера, Условия Договора о партнерстве, настоящие Правила и процедуры, План вознаграждения WorldVentures и принятый в WorldVentures Бланк регистрации коммерческой организации (если это применимо). Указанные документы включаются посредством отсылки в Договор о партнерстве (каждый из них – в его действующей редакции и с учетом изменений и дополнений, вносимых в них компанией WorldVentures). Каждый Партнер отвечает за прочтение, понимание и соблюдение настоящих Правил и процедур и обязан обеспечить, чтобы он был знаком с последней их редакцией и действовал в соответствии с ней. В рамках спонсорства или привлечения нового Партнера спонсирующий Партнер обязан предоставить кандидату последнюю версию настоящих Правил и процедур и Плана вознаграждения WorldVentures до того, как такой кандидат оформит Договор о партнерстве.

2.2 – Цель Правил

WorldVentures – это компания, работающая по принципу прямых продаж и распространяющая через независимых Партнеров продукты и услуги, связанные с путешествиями. Важно понимать, что ваш успех и успех ваших коллег – Партнеров зависит от порядочности тех, кто продает наши продукты и услуги. Чтобы четко зафиксировать отношения, существующие между Партнерами и WorldVentures, и установить четкие стандарты приемлемого делового поведения, WorldVentures разработала Договор. Партнеры WorldVentures должны соблюдать все Условия, приведенные в Договоре, а также все местные законы и кодексы поведения, регулирующие их бизнес с WorldVentures и их поведение. Поскольку вам могут быть неизвестны многие из данных стандартов практики, очень важно, чтобы вы прочли и соблюдали Договор. Пожалуйста, внимательно ознакомьтесь с информацией, приведенной в настоящих Правилах и процедурах. Эта информация объясняет отношения между вами как независимым предпринимателем и Компанией. Если у вас есть какие-либо вопросы, касающиеся какой-либо политики или правил, обратитесь, пожалуйста, к вашему Спонсору или к WorldVentures.

2.3 – Изменения к Договору

Поскольку законы и кодексы поведения, а также деловая среда периодически изменяются, WorldVentures сохраняет за собой право изменять Договор и установленные ею цены на продукты и услуги по своему единоличному и абсолютному усмотрению. Подписывая Договор о партнерстве, Партнер обязуется соблюдать все изменения, дополнения и модификации, которые WorldVentures решит осуществить. Изменения и дополнения вступают в силу по направлению всем Партнерам уведомления о том, что в Договор были внесены такие изменения. Уведомление об изменениях публикуется в официальных Материалах WorldVentures. Компания должна предоставить всем Партнерам полную копию измененных положений с помощью одного или нескольких указанных ниже способов: (1) размещение информации на своем официальном вебсайте; (2) по электронной почте; (3) с помощью автоматической услуги «факс по требованию»; (4) через систему голосовой почты; (5) включение информации в периодические издания Компании; (6) предоставление соответствующей информации при размещении заказов на продукты или выплате бонусов; или (7) специальная рассылка.

2.4 - Просрочки

WorldVentures не несет ответственности за несвоевременное исполнение или неисполнение ее обязательств в случаях, когда такое исполнение невозможно с коммерческой точки зрения в силу обстоятельств, обоснованно ей неподконтрольных. Это включает, без ограничений, забастовки, трудовые споры, восстания, войны или пожары.

2.5 – Недействительность отдельных правил и положений

Если какое-либо положение Договора (в его действующей редакции или с любыми возможными изменениями) будет признано по какой бы то ни было причине недействительным или не подлежащим принудительному исполнению, изъятию будет подлежать только недействительная часть (части) соответствующего положения, а остальные условия и положения будут оставаться в полной силе и действии и толковаться таким образом, как будто соответствующее недействительное или не подлежащее принудительному исполнению положение никогда не было частью Договора.

2.6 – Отказ от прав

Компания никогда не отказывается от своего права настаивать на соблюдении Договора и применимого законодательства, регулирующего ведение коммерческой деятельности. Никакое неосуществление со стороны WorldVentures какого-либо права или полномочия, предусмотренного Договором, или необеспечение ею, чтобы Партнер соблюдал те или иные обязательства или положения, а также никакие обычаи и методы работы сторон, не соответствующие условиям Договора, не означают отказа WorldVentures от ее права потребовать строгого соблюдения Договора. Отказ от прав со стороны WorldVentures может быть осуществлен только в письменной форме уполномоченным должностным лицом Компании. Отказ со стороны WorldVentures от ее прав в связи с тем или иным нарушением, допущенным Партнером, не влияет и не наносит ущерба правам WorldVentures в связи с любым последующим нарушением, равно как и не влияет никоим образом на права или обязательства любого иного Партнера. Аналогичным образом, никакая задержка в осуществлении или неосуществление со стороны WorldVentures какого-либо права, возникающего из того или иного нарушения, не влияет и не наносит ущерба правам WorldVentures в связи с данным или любым последующим нарушением. Если у какого-либо Партнера есть претензия или основание для иска против WorldVentures, это не предоставляет ему средства защиты от принудительного исполнения любого условия или положения Договора со стороны WorldVentures.

РАЗДЕЛ 3 – КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ

3.1 – Как стать Партнером: требования

Чтобы стать Партнером WorldVentures, каждый кандидат должен:

- a) быть не моложе 18 лет;
- b) проживать в стране, в которой WorldVentures осуществляет коммерческую деятельность и принимает новых Представителей;
- c) купить Партнерскую бизнес-систему WorldVentures; и
- d) представить в онлайн-режиме полностью заполненный Договор о партнерстве в адрес WorldVentures через вебсайт своего Рекрутера. Компания сохраняет за собой право отклонить любое заявление с просьбой о включении в число Партнеров WorldVentures.

3.1.1 - Партнерская бизнес-система (ABS):

Никто не обязан покупать продукты, услуги или средства обеспечения продаж WorldVentures или выплачивать какие-либо сборы или комиссии, чтобы стать Партнером, за исключением покупки Партнерской бизнес-системы (ABS). ABS представляет собой онлайн-инструмент, включающий персонализированный вебсайт и систему бэк-офиса, а также онлайн-программу обучения, охватывающую важнейшие инструменты продаж и маркетинга и призванную помочь Партнерам в развитии их бизнеса с WorldVentures. Цены указываются без учета НДС, который может подлежать выплате дополнительно, если это применимо.

3.2 – Привлечение нового Партнера

Чтобы стать Партнером WorldVentures, кандидат должен зарегистрироваться в онлайн-режиме на персональном вебсайте своего Рекрутера в системе WorldVentures.

3.2.1 – Привлечение коммерческой организации

Коммерческие организации, в том числе компании с ограниченной ответственностью и (или) иные коммерческие юридические лица и (или) единоличные предприниматели могут стать Партнером WorldVentures, и предприятие WorldVentures может работать под коммерческим наименованием. Если новое предприятие WorldVentures будет принадлежать указанному выше лицу или будет функционировать в описанном выше порядке, необходимо представить Регистрационный пакет для коммерческой организации (Форму для коммерческой организации, вместе с копией свидетельства об учреждении, уставом и учредительным договором) не позднее чем через 30 (тридцать) дней с даты подачи заявления. Если какой-либо акционер или должностное лицо Партнера сам (само) является организацией, то информация, которую необходимо представить в отношении Партнера, также должна быть представлена применительно к соответствующему акционеру или должностному лицу.

3.3 – Выгоды для Партнера

После того, как Договор о партнерстве будет принят компанией WorldVentures, новый Партнер сможет пользоваться выгодами Плана вознаграждения и Договора о партнерстве. Эти выгоды включают право: a) на покупку продуктов и услуг WorldVentures; b) на сбыт и содействие продаже продуктов и услуг WorldVentures; c) на участие в Плате вознаграждения WorldVentures (и получение бонусов и комиссий, если таковые подлежат выплате); d) на привлечение других физических и юридических лиц в качестве Партнеров к участию в бизнесе WorldVentures и тем самым – на создание и расширение Маркетинговой организации и продвижение на более высокие уровни, предусматриваемые Планом вознаграждения WorldVentures; e) на получение периодических публикаций WorldVentures и иных сообщений от WorldVentures; f) на участие в организуемых WorldVentures мероприятиях по поддержке, обслуживанию, обучению, мотивационных мероприятиях и мероприятиях по присуждению наград за достигнутые успехи (при условии уплаты соответствующих сборов, если это применимо); и g) на участие в рекламных и поощрительных конкурсах и программах, которые WorldVentures проводит для своих Партнеров.

3.4 – Продление срока действия Договора о партнерстве с WorldVentures

Срок действия Договора о партнерстве составляет 1 (один) год с даты его принятия, и этот срок автоматически продлевается компанией WorldVentures из года в год, при условии, что Партнер не нарушает принятые ею Условия и (или) Правила и процедуры и своевременно выплачивает все причитающиеся сборы и платежи.

РАЗДЕЛ 4 – ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА WORLDVENTURES

4.1 – Соблюдение Плана вознаграждения WorldVentures

4.1.1 – Общие положения

Партнеры должны соблюдать условия Плана вознаграждения WorldVentures, изложенные в официальных материалах WorldVentures. Партнеры не должны предлагать предоставляемые WorldVentures возможности через любую иную систему, программу или посредством любого иного способа маркетинга (или в сочетании с иными системами, программами и способами), за исключением тех, которые специально предусматриваются в официальных материалах WorldVentures. Партнеры не должны требовать, чтобы иные существующие или потенциальные клиенты или Партнеры участвовали (а также не должны побуждать их к участию) в WorldVentures каким-либо образом, отличающимся от предусмотренного программой, которая описана в официальных материалах WorldVentures. Партнеры не должны требовать, чтобы иные существующие или потенциальные клиенты или Партнеры подписывали какие-либо договоры или контракты (а также не должны побуждать их к подписанию договоров или контрактов), за исключением официальных договоров и контрактов WorldVentures, для того, чтобы они могли стать Партнером WorldVentures. Аналогичным образом, Партнеры не должны требовать, чтобы иные существующие или потенциальные клиенты или Партнеры осуществляли (а также не должны побуждать их к осуществлению) те или иные покупки у любого физического или юридического лица или платежи в пользу такого лица с тем, чтобы участвовать в Плате вознаграждения WorldVentures, за исключением покупок и платежей, рекомендованных или предписываемых в официальных материалах WorldVentures.

4.1.2 – Презентации, касающиеся продуктов и описания бизнеса

Все Партнеры должны использовать только те презентации, которые были утверждены компанией WorldVentures, когда бы они ни предоставляли информацию о ее продуктах и услугах или описывали бизнес WorldVentures. Это включает (но не ограничивается нижеперечисленными) презентации в виде слайдов (в формате PowerPoint, Flash или в ином формате), печатные буклеты / папки с материалами и видеодиски (DVD). Партнерам прямо запрещается использовать презентации, подготовленные ими самостоятельно. Любые предлагаемые изменения к существующим презентациям должны быть представлены в Департамент соблюдения правил на утверждение до того, как такие изменения будут осуществлены.

4.2 – Реклама и маркетинг

4.2.1 – Общие положения

Все Партнеры должны охранять и упрочивать хорошую репутацию WorldVentures и ее продуктов. Маркетинг и реклама в отношении WorldVentures, предоставляемых ею возможностей, Плана вознаграждения и ее продуктов и услуг не должны противоречить общественным интересам, и при этом следует избегать любых невежливых, обманных, вводящих в заблуждение, неэтичных и аморальных действий и методов ведения дел. При участии в мероприятиях, проводимых компанией WorldVentures или связанных с ней, Представители WorldVentures должны соблюдать и выполнять кодекс этики, принятый в отношении мероприятий WorldVentures. WorldVentures запрещает Партнерам побуждать потенциального участника к присоединению к той или иной группе обеспечения продаж, показывая ему копии каких-либо отчетов о выплате комиссий. Партнер не имеет права направлять по факсу, по электронной или обычной почте или показывать в любой форме копию отчетов о выплате комиссий потенциальному участнику. WorldVentures установила строгую политику, препятствующую любым недостоверным или преувеличенным заявлениям о доходе и ненадлежащему представлению информации о ее продуктах и услугах в любой форме и любым способом. Одобренный компанией WorldVentures пакет рекламных материалов запрещает Партнерам использовать наименование WorldVentures в рекламных объявлениях, кроме как по специальному разрешению. Чтобы продвигать на рынке продукты и услуги, а также фантастические возможности, которые предлагает компания WorldVentures, Партнеры должны использовать средства обеспечения продаж и вспомогательные материалы, подготовленные ею. Этому есть простое объяснение. WorldVentures тщательно разрабатывает свои продукты, их маркировку, План вознаграждения и рекламные материалы в целях обеспечения того, чтобы ее бизнес во всех своих аспектах был честным, добросовестным, обоснованным и соответствовал применимому законодательству. Если разрешить Партнерам WorldVentures разрабатывать свои собственные средства обеспечения продаж и рекламные материалы (что включает рекламу в интернете), то, несмотря на их порядочность и благие намерения, возникнет вероятность того, что они непреднамеренно нарушат те или иные законы и нормативные акты, касающиеся бизнеса WorldVentures. Такие нарушения (хотя они могут быть относительно немногочисленными) могут помешать всем Партнерам реализовать возможности, связанные с WorldVentures. Соответственно, Партнеры не должны разрабатывать свои собственные материалы, рекламные объявления, средства обеспечения продаж и рекламные материалы, визитные карточки и страницы вебсайтов, за исключением случаев, когда таковые будут письменно одобрены Компанией еще до их использования. Это также включает (но не ограничивается нижеперечисленными) такие товары и аксессуары, как шляпы, футболки и т.д. Партнер может представить Компании на одобрение все письменные средства обеспечения продаж, рекламные, маркетинговые и иные материалы (в том числе предлагаемые рекламные объявления в сети интернет). Пока Партнер не получит специального письменного разрешения на использование материалов, его просьба считается отклоненной. WorldVentures может постоянно осуществлять контроль за рекламной деятельностью Партнера (и фиксировать ее), вне зависимости от того, осуществляет ли он ее в интернете, в печати или с использованием иных средств.

4.2.2 – Партнерские вебсайты

Если Партнер хочет использовать вебстраницу для рекламирования своего бизнеса, связанного с WorldVentures, он может делать это только с помощью дублируемой программы Компании для вебсайтов. Ни один Партнер не вправе самостоятельно разрабатывать вебсайт, на котором используются наименования или логотипы WorldVentures или приводятся описания продукта или услуги WorldVentures или который иным образом продвигает на рынке (будь то прямо или опосредованно) продукты или услуги WorldVentures или предлагаемые ею возможности. Равным образом, никакой Партнер не может пользоваться "слепами" (то есть анонимными) рекламными объявлениями в сети интернет, содержащими те или иные заявления относительно продуктов, услуг или дохода и связанными в конечном счете с продуктами и услугами WorldVentures, ее деловыми возможностями или Планом вознаграждения. Строго запрещается использовать любой иной вебсайт или вебстраницу (в том числе, без ограничений, сайты-аукционы, такие как eBay) для целей содействия продажам продуктов и услуг WorldVentures, рекламирования ее деловых возможностей или Плана вознаграждения. Партнеры не имеют права рекламировать или продвигать на рынке бизнес своих Партнеров или бизнес WorldVentures, ее продукты, услуги или План вознаграждения, а также использовать наименование WorldVentures в любых электронных средствах информации или в системе электронной передачи, в том числе в сети интернет, через вебсайт или иным путем, без предварительного письменного согласия WorldVentures, которая может отказать в его предоставлении по своему единоличному усмотрению. Если письменное согласие будет предоставлено, Партнеры должны будут соблюдать рекомендации WorldVentures, в том числе (но не ограничиваясь нижеперечисленными) следующие: (a) Партнер не должен делать предложений и навязывать услуги под видом исследований, обзоров или неофициальных сообщений, когда на деле он намеревается продавать продукты или услуги или спонсировать Партнеров; (b) Партнеры, которые используют одобренные вебсайты (вне зависимости от того, собирают ли они персональные данные клиентов – физических лиц на основе письменного согласия последних на сбор, хранение и обработку их персональных данных, или без такого согласия), должны на видном месте на вебсайте разместить сообщение для клиентов о том, как их данные будут использоваться, и должны соблюдать во всех отношениях применимые положения законодательства о защите данных; применительно к сбору, хранению, обработке и использованию таких данных (c) Партнеры, осуществляющие сбор персональных данных (будь то в онлайн-режиме или вручную), должны предоставлять клиентам – физическим лицам возможность дать разрешение на предоставление таких данных третьим лицам; и (d) получив от любого клиента требование о том, чтобы его персональные данные никому не предоставлялись, Партнеры должны немедленно прекратить такое использование соответствующих данных; (e) Партнеры должны соблюдать все законы и нормативные акты, касающиеся электронных сообщений; (f) Партнеры не имеют права распространять контент путем использования любых списков для рассылки, а также в адрес лиц, которые не давали прямого разрешения на то, чтобы их включили в такую рассылку; (g) Партнеры не имеют права распространять контент,

который является незаконным, назойливым, клеветническим, порочащим, оскорбительным, угрожающим, вредоносным, вульгарным, непристойным или вызывающим иные возражения материалом или материалом, который может привести к возникновению гражданской ответственности или иным образом нарушать любые применимые законы или нормативные акты; и (h) Партнеры не имеют права передавать (и инициировать передачу) непрошенных маркетинговых материалов по электронной почте в адрес подписчиков – физических лиц, за исключением случаев, когда получатель электронных сообщений ранее уведомил Партнера (в качестве отправителя) о том, что он дает согласие в текущее время на получение таких сообщений. "Запрашиваемое сообщение" – это сообщение, которое вы сами предложили нам послать. "Непрошенное маркетинговое сообщение, которое вы согласились получить" - это сообщение, которое вы не предлагали нам послать, но против получения которого вы, как вы указали, на тот момент не возражали.

Любое сообщение, направленное Партнером по электронной почте (вне зависимости от того, запрашивалось оно или нет) в адрес любого подписчика (будь то юридического или иного лица) и рекламирующее WorldVentures, предоставляемые ею коммерческие возможности или ее продукты и услуги, должно соответствовать следующим требованиям:

- a) в нем должен быть указан действующий обратный адрес электронной почты отправителя;
- b) в нем должно быть приведено уведомление о том, что получатель может ответить на электронное сообщение, направив по действующему адресу электронной почты требование, согласно которому предложения и сообщения не должны в будущем направляться ему по электронной почте (действующее уведомление об отказе от получения сообщений);
- c) в электронном сообщении должен быть указан реальный почтовый адрес Партнера, так чтобы личность отправителя не оставалась анонимной и не скрывалась;
- d) в электронном сообщении должно быть четко и в наглядной форме указано, что данное сообщение представляет собой рекламное объявление или предложение.

4.2.2.1 - Вебсайты групповой поддержки

Вебсайты групповой поддержки призваны обеспечить лидерам-руководителям средства для рекламирования специальных групповых мероприятий, мероприятий по присуждению наград за достигнутые результаты, совещаний по конференц-связи, обучающих мероприятий и т.д. среди членов их группы обеспечения продаж. Партнеры, достигшие ранга Маркетингового директора (МД) или более высокого ранга, имеют право представить предлагаемый ими вебсайт в Департамент соблюдения правил для утверждения всего контента (который утверждается по единоличному усмотрению WorldVentures). Правила, регулирующие Вебсайты групповой поддержки, будут строго соблюдаться в принудительном порядке, и WorldVentures сохраняет за собой право отклонить вебсайт, если он будет сочтен неподходящим, как подробно описано в разделе 4.2.2. «Партнерские вебсайты» (см. выше). Любые изменения, касающиеся Вебсайта групповой поддержки, могут осуществляться только с предварительного письменного согласия Департамента соблюдения правил. Вебсайт групповой поддержки должны соответствовать следующим правилам:

- a) слова "Независимый партнер (партнеры) WorldVentures" должны быть включены в верхний колонтитул и название страницы;
- b) использоваться может только наименование WorldVentures, но не ее логотипы;
- c) все вспомогательные материалы WorldVentures (например, Паспорт успеха, Формы заказа продуктов и Договоры о партнерстве) должны быть соединены прямыми ссылками с материалами WorldVentures в целях обеспечения того, чтобы вся корпоративная информация обновлялась незамедлительно. Скачивание таких файлов и их размещение на Партнерском вебсайте запрещаются;
- d) вебсайт не может быть соединен прямыми ссылками с любыми индивидуальными вебсайтами других Партнеров. Изменения, касающиеся контента, должны незамедлительно представляться в Департамент соблюдения правил на утверждение; тем не менее, такие Вебсайты групповой поддержки могут время от времени в произвольном порядке подвергаться проверке, с тем чтобы обеспечить соблюдение правил. Если тот или иной Вебсайт групповой поддержки в какой-то момент времени будет сочтен (по единоличному усмотрению WorldVentures) неподходящим или нарушающим Правила и процедуры, он должен быть немедленно закрыт, до тех пор пока меры по исправлению ситуации не будут приняты соответствующим Партнером и не будут одобрены компанией WorldVentures.

4.2.2.2 – Публичные вебсайты – социальные сети, форумы и блоги

Если у Партнера есть публичная вебстраница или он присутствует на каких-либо вебсайтах, таких как MySpace, Facebook, Blogger, WordPress, Second Life и т.д., этот Партнер должен соблюдать следующие правила:

- a) должна быть исключена возможность включать в комментарии HTML и изобразительный контент, или пользовательские настройки должны быть переведены в режим «Комментарии должны быть одобрены до их размещения», так чтобы сайт не являлся местом размещения неподобающего контента или спама;
- b) использоваться могут только рекламные баннеры, одобренные WorldVentures (имеющиеся в наличии в бэк-офисе под заголовком "Маркетинговые активы"). Рекламные баннеры должны использоваться в их существующем виде, без каких-либо изменений и дополнительных комментариев;
- c) на вебсайте не должно быть ссылок на любые связанные с WorldVentures продукты, товарные знаки, логотипы и т.д. Единственным исключением являются комментарии / подписи к фотографиям; здесь могут использоваться такие подписи как «Наша волшебная поездка на Тортолу в июне». При этом, однако, не допускается указывать цены, заявлять об экономии и указывать иные подробности;
- d) все вебсайты должны представляться в Департамент соблюдения правил для одобрения всего контента. WorldVentures будет добросовестно оценивать вебсайты и уведомлять об их утверждении или отклонении. WorldVentures вправе отклонить представленный вебсайт, если он будет признан (по единоличному усмотрению WorldVentures) неподходящим, как подробно описано в настоящем разделе 4.2.2. «Партнерские вебсайты».

4.2.2.3 - Персональный вебсайт

У Партнера может быть персональный вебсайт (например, www.ioepartner.com), который может быть полностью стандартным и может включать фотографии семьи, друзей, яхт, автомобилей, домов, отпускные фотографии и т.д. На вебсайте может быть размещен один из одобренных компанией WorldVentures рекламных баннеров, имеющих в наличии в бэк-офисе под заголовком "Маркетинговые активы", но рекламные баннеры должны использоваться в их существующем виде, без каких бы то ни было изменений и дополнительных комментариев. На вебсайте не должны приводиться ссылки на продукты и услуги WorldVentures, ее План вознаграждения, логотипы, товарные знаки, технологии, стратегических партнеров, работников, заявления в отношении дохода и т.д. Все вебсайты должны представляться в Департамент соблюдения правил для предварительного утверждения всего контента. WorldVentures будет добросовестно оценивать вебсайты и уведомлять об их утверждении или отклонении. WorldVentures вправе отклонить представленный вебсайт, если он будет признан (по единоличному усмотрению WorldVentures) неподходящим, как подробно описано в разделе 4.2.2. «Партнерские вебсайты».

4.2.3 – Имена профилей, доменные имена и адреса электронной почты

Партнеры не имеют права использовать или пытаться зарегистрировать какие-либо фирменные наименования WorldVentures, ее товарные знаки, названия услуг, знаки обслуживания, названия изделий, корпоративные наименования или любые их производные в составе любого доменного имени. Равным образом, Партнеры не имеют права включать или пытаться включать любые фирменные наименования Компании, ее товарные знаки, названия услуг, знаки обслуживания, названия изделий, корпоративные наименования или любые их производные в состав адреса электронной почты. Это также касается страниц с описанием профиля и иных учетных записей в сети интернет, в том числе (но не ограничиваясь нижеперечисленными): LinkedIn, Twitter, Facebook, MySpace, Squidoo, Friendster, Digg, YouTube, Viddler, Vimeo и т.д.

4.2.4 - Товарные знаки и авторские права

Все торговые наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, используемые компанией WorldVentures, принадлежат исключительно ей. WorldVentures не разрешит никому использовать ее торговые наименования, товарные знаки, промышленные образцы и символы, в том числе Партнерам WorldVentures, без ее предварительного письменного разрешения. Партнеры не могут воспроизводить для продажи или распространения любые записи мероприятий Компании и речей без письменного разрешения WorldVentures. Они также не могут воспроизводить для продажи или личного пользования какие-либо аудио- или видеозаписи презентаций, подготовленные Компанией. Наименование WorldVentures и иные наименования, которые могут быть приняты ею, представляют собой принадлежащие ей торговые наименования, товарные знаки и знаки обслуживания. В этой связи эти знаки представляют собой огромную ценность для WorldVentures и предоставляются Партнерам исключительно для их пользования, только в прямо разрешенном порядке. Запрещается использовать наименование WorldVentures на любом предмете, который не был произведен Компанией, за исключением того, что указано ниже:

Имя (наименование) Партнера

Независимый Партнер WorldVentures

Все Партнеры могут указывать свое собственное имя (наименование) в качестве "Независимого партнера WorldVentures" в телефонных справочниках (в разделах с белыми или желтыми страницами). Ни один Партнер не имеет права размещать рекламные объявления в телефонных справочниках, используя наименование или логотип WorldVentures. Партнеры не могут отвечать на телефонные звонки, произнося в качестве приветствия слова "WorldVentures" или "WorldVentures Incorporated", или отвечать на них каким-либо иным образом, заставляющим звонящего считать, что он позвонил в корпоративный офис WorldVentures.

4.2.5 – Средства массовой информации и запросы с их стороны

Партнеры не должны пытаться отвечать на вопросы со стороны средств массовой информации, касающиеся WorldVentures, ее продуктов и услуг, а также их бизнеса, связанного с WorldVentures. Все вопросы любого рода со стороны средств массовой информации должны немедленно перенаправляться в Департамент по коммуникациям WorldVentures. Данная политика призвана обеспечить, чтобы общественность получала точную и непротиворечивую информацию, а также обеспечить формирование надлежащего публичного имиджа. Партнерам строго запрещается выступать от имени WorldVentures на любых публичных площадках, а также пользоваться любыми способами безвозмездного участия в средствах массовой информации, включая (но не ограничиваясь нижеперечисленными) выпуски новостей, статьи, редакционные колонки, бесплатные рекламные объявления, информационно-рекламные и редакционно-рекламные публикации, а также выступления в телевизионных, кабельных или радиопрограммах, в целях продвижения на рынке или рекламирования WorldVentures или ее продуктов, кроме как с ее письменного согласия. Соответствующие просьбы должны в письменной форме направляться в Департамент WorldVentures по коммуникациям не менее чем за 30 (тридцать) дней до соответствующего мероприятия/выступления в средствах массовой информации. Данная политика необходима для поддержания правильного, законного и непротиворечивого публичного имиджа WorldVentures и ее Партнеров.

4.2.6 – Рассылка спама и непрошенных электронных сообщений и факсов

За исключением того, что предусмотрено в настоящем разделе, Партнеры не имеют права использовать и передавать непрошенные факсы, осуществлять массовую рассылку сообщений по электронной почте, непрошенных электронных сообщений или спама в связи с ведением их бизнеса с WorldVentures. Партнер не имеет права пересылать или пытаться переслать тому или иному подписчику непрошенные маркетинговые материалы по электронной почте или по факсу, если получатель таких электронных сообщений или факсов не уведомил ранее Партнера (в качестве отправителя) о том, что он дает согласие в текущее время на получение таких сообщений. "Запрашиваемое сообщение" – это сообщение, которое вы сами предложили нам послать. "Непрошеное маркетинговое сообщение, которое вы согласились получить" - это сообщение, которое вы не предлагали нам послать, но против получения которого вы, как вы указали, на тот момент не возражали.

Любое сообщение, направленное Партнером по электронной почте или по факсу (вне зависимости от того, запрашивалось оно или нет) в адрес любого подписчика (будь то юридического или иного лица) и рекламирующее WorldVentures, предоставляемые ею возможности или ее продукты и услуги, должно соответствовать следующим требованиям:

- a) в нем должен быть указан действующий обратный адрес электронной почты или номер факса отправителя;
- b) в нем должно быть приведено уведомление о том, что получатель может ответить на электронное сообщение или факс, направив по действующему адресу электронной почты или по номеру факса требование, согласно которому в будущем ему не должны направляться по электронной почте или по факсу предложения и сообщения (действующее уведомление об отказе от получения сообщений);
- c) в электронном сообщении или факсе должен быть указан реальный почтовый адрес Партнера, так чтобы личность отправителя не оставалась анонимной и не скрывалась;
- d) в электронном сообщении или в факсе должно быть четко и в наглядной форме указано, что данное сообщение представляет собой рекламное объявление или предложение;
- e) использование вводящих в заблуждение адресных строк и (или) ложной информации в верхнем колонтитуле страницы запрещается;
- f) следует выполнять все требования прекратить рассылку сообщений, вне зависимости от того, получены ли они по электронной почте, по факсу или по почте. Если Партнер получает такое требование от получателя электронного сообщения или факса, Партнер должен перенаправить его в адрес Компании.

Процедура рассмотрения поступающих в настоящее время и будущих жалоб, о которых сообщается компании WorldVentures, предусматривает следующее:

1. Любая жалоба на спам, о которой компания WorldVentures сообщает сервис Go Daddy (или иной хостинговый сервис), должна быть рассмотрена, и по ней должно быть вынесено решение. Результаты доводятся до сведения сервиса Go Daddy (или иного соответствующего хостингового сервиса) в течение 5 (пяти) дней.
2. Если Партнер не может доказать / представить доказательство того, что жалоба на спам (или электронное сообщение на эту тему) не имеет под собой оснований, заключенный с ним Договор о партнерстве с WorldVentures будет расторгнут. Примечание: при возникновении жалобы соответствующий Партнер (а не WorldVentures) несет бремя доказательства того, что она не имеет под собой оснований. Партнеры должны постоянно вести журнал регистрации всех направленных и полученных сообщений (о разрешении / запрете на направление сообщений). В случае получения жалобы им могут потребоваться эти записи, чтобы избежать расторжения договора.

4.3 – Запрет на покупку бонусов

Покупка бонусов строго и безоговорочно запрещается. “Покупка бонусов” включает: (a) регистрацию физических или юридических лиц в качестве Партнеров или клиентов в отсутствие информации о Договоре о партнерстве или клиентском договоре, заключаемом такими физическими или юридическими лицами, и (или) без заполнения такого договора; (b) мошенническая регистрация физического или юридического лица в качестве Партнера или клиента; (c) регистрация или попытка регистрации несуществующих физических или юридических лиц в качестве Партнеров или клиентов (“мертвые души”); (d) пользование кредитной или дебетовой картой со стороны или от имени Партнера или клиента, когда соответствующий Партнер или клиент не является владельцем счета, к которому привязана такая кредитная или дебетовая карта; (e) покупка товаров или услуг WorldVentures от имени другого Партнера или клиента или под их идентификационным номером, с тем чтобы получить право на комиссии или бонусы.

4.4 – Коммерческие организации

Компания с ограниченной ответственностью (“LLC”) (все они в совокупности именуются в настоящем разделе “Коммерческими организациями”) может подать заявление с просьбой принять ее в ряды Партнеров WorldVentures; для этого она должна представить в WorldVentures свое свидетельство об учреждении, устав и учредительный договор (эти документы в совокупности именуются “Корпоративные документы”), наряду с правильно заполненным Бланком регистрации коммерческой организации. Если Партнер регистрируется в онлайн-режиме, Корпоративные документы и Бланк регистрации коммерческой организации должны быть представлены в WorldVentures в течение 30 (тридцати) дней с момента такой регистрации (если эти документы не будут получены в течение указанных 30 (тридцати) дней, Договор о партнерстве автоматически расторгается). Предприятие WorldVentures может изменить свой статус (сохраняя при этом своего спонсора), став LLC вместо физического лица или сменив одну организационно-правовую форму юридического лица на другую. За каждое запрашиваемое изменение взимается сбор в размере 25,00 долларов (реквизиты соответствующего платежа должны быть приложены к письменному запросу и заполненному Договору о партнерстве). Бланк регистрации коммерческой организации должен быть подписан всеми акционерами или доверительными управляющими.

4.5 – Изменения, касающиеся предприятия WorldVentures

4.5.1 – Общие положения

Каждый Партнер должен немедленно уведомить WorldVentures о любых изменениях в данных, приведенных в представленном им Заявлении Партнера. Партнеры имеют право вносить изменения в свой существующий Договор о партнерстве (например, сменив организационно-правовую форму и став вместо индивидуального частного предпринимателя Коммерческой организацией, которая принадлежит Партнеру), направив письменный запрос, правильно заполненную в режиме онлайн Форму заявления Партнера и соответствующие вспомогательные документы.

4.5.2 – Добавление Совместных заявителей

Когда к существующему предприятию WorldVentures добавляется совместный заявитель (который может быть физическим лицом или коммерческой организацией), Компания требует, чтобы ей был направлен письменный запрос об этом, а также правильно заполненное Заявление Партнера. Чтобы не допустить действий в обход положений раздела 4.24 (в связи с операциями по передаче и уступке бизнеса WorldVentures), первоначальный заявитель должен оставаться

стороной первоначального Заявления Партнера. Если первоначальный Партнер хочет прекратить свои отношения с Компанией, он должен передать или уступить свой бизнес в соответствии с положениями раздела 4.23. Если данная процедура не будет соблюдена, Договор будет аннулирован после выхода первоначального Партнера. Все бонусы и комиссионные выплаты будут перечисляться на зарегистрированный счет первоначального Партнера. Пожалуйста, обратите внимание, что модификации, разрешаемые в соответствии с настоящим пунктом, *не включают* смену спонсора. Вопрос об изменении спонсорства рассматривается в разделе 4.5.3 ниже. За каждое запрашиваемое изменение взимается сбор в размере 25,00 долларов, и документ о его уплате должен быть приложен к письменному запросу и заполненному Договору о партнерстве. WorldVentures имеет право по своему усмотрению потребовать представления ей заверенных документов, прежде чем осуществлять какие-то изменения, касающиеся предприятия WorldVentures. Имейте, пожалуйста, в виду, что обработка запроса занимает у WorldVentures 30 (тридцать) дней с момента его получения.

4.5.3 – Смена Спонсора

Чтобы сохранить целостность всех маркетинговых организаций и результаты упорного труда всех Партнеров, WorldVentures настоятельно рекомендует воздержаться от смены спонсора. Поддержание единой системы спонсорства представляет собой решающий фактор успеха каждого Партнера и Маркетинговой организации. Соответственно, перевод предприятия WorldVentures от одного спонсора к другому разрешается в редких случаях. Запросы о смене спонсорства должны представляться в письменном виде в Департамент по обслуживанию Партнеров, и в них должны быть изложены причины перехода к другому спонсору. Возможность перевода будет рассматриваться только в 2 (двух) случаях: а) в случаях, связанных с мошенническим стимулированием или противоречащим этике спонсорством, Партнер вправе попросить, чтобы его перевели в другую организацию, сохранив в неприкосновенности всю его Маркетинговую организацию. Все запросы о переводе, в которых заявляется о мошеннических методах привлечения, будут рассматриваться в индивидуальном порядке; и б) Партнер, добивающийся перевода, представляет правильно заполненную и полностью оформленную Форму заявки на смену спонсора, которая включает письменное согласие всех его непосредственных Партнеров, в том числе всех лиц, на доход которых повлияет соответствующий перевод. Подписи, представленные в виде фотокопий документов или переданные по факсу, не принимаются. Все подписи Партнеров должны быть заверены. Партнер, представляющий запрос о переводе, должен уплатить сбор в размере 50,00 долларов, покрывающий административные расходы и расходы на обработку данных. Если осуществляющий переход Партнер также желает перевести тех или иных Партнеров из своей Маркетинговой организации, каждый Партнер, находящийся на его нисходящей ветке, должен также получить надлежащим образом заполненную Форму заявки на смену спонсора и вернуть ее в WorldVentures вместе с документом об уплате 50,00 долларов США в качестве сбора за изменение (то есть затраты на перевод предприятия WorldVentures равны числу Партнеров, в которое входит осуществляющий переход Партнер и каждый Партнер в его Маркетинговой организации, умноженному на 50,00 долларов.) Партнеры по нисходящей ветке не будут переводиться вместе с переходящим Партнером до тех пор, пока не будут выполнены все требования, предусмотренные данным пунктом. Осуществляющие переход Партнеры должны иметь в виду, что на обработку и проверку запроса о переходе у WorldVentures уйдет 30 (тридцать) дней с момента получения ею Формы заявки на смену спонсора.

4.5.4 – Изменение положения в иерархической структуре

WorldVentures сохраняет за собой право изменить положение любого Партнера, включенного в систему, либо на основании ошибки, допущенной Рекрутером при регистрации, либо на основании ошибки компьютерной системы при регистрации, в течение 48 (сорока восьми) часов или 2 (двух) рабочих дней после первоначальной регистрации. Если запрос будет получен в течение 48 (сорока восьми) часов или 2 (двух) рабочих дней, ошибка будет исправлена, и сбор за внесение изменений не будет взиматься. WorldVentures сохраняет за собой право вносить указанные изменения в течение срока, не превышающего 1 (одной) недели после первоначальной регистрации. Однако, по истечении 48 (сорока восьми) часов (2 (двух) рабочих дней) запрос о внесении изменений может быть отклонен. Если запрос будет удовлетворен, с Рекрутера будет взиматься **сбор в размере 25 долларов**, который подлежит выплате до внесения изменений.

4.5.5 - Аннулирование и повторная заявка на участие

Партнер вправе в законном порядке сменить Маркетинговые организации, добровольно аннулируя свой Договор о партнерстве с WorldVentures и оставаясь бездействующим (то есть не осуществляя продажу продуктов или услуг WorldVentures, не выступая в качестве спонсора, не посещая никаких мероприятий WorldVentures, не участвуя в какой-либо иной деятельности Партнеров и любой иной коммерческой деятельности WorldVentures) в течение полных 6 (шести) календарных месяцев. По истечении 6 (шести) месяцев бездеятельности бывший Партнер вправе вновь подать заявление о приеме при поддержке нового спонсора. При исключительных обстоятельствах WorldVentures может рассмотреть вопрос об отмене шестимесячного периода ожидания. Просьбы об отмене такого периода должны направляться в WorldVentures в письменной форме.

4.6 – Несанкционированные заявления и действия

4.6.1 – Возмещение ущерба

Партнер несет полную ответственность за все свои устные и письменные заявления, которые касаются продуктов, услуг WorldVentures и Плана вознаграждения и которые не приведены в явной форме в официальных материалах WorldVentures. Партнеры обязуются возместить WorldVentures и ее директорам, должностным лицам, работникам и агентам ущерб в связи с любыми обязательствами, в том числе судебными решениями, гражданско-правовыми санкциями, возмещаемыми суммами, юридическими и судебными издержками или упущенными заказами, возникающими у WorldVentures в результате (а) несанкционированных заверений или действий или иного нарушения Договора, (b) действий в качестве Партнера; и (с) нарушения или несоблюдения применимых законов или нормативных актов федерального уровня, уровня штата или местного уровня.

4.6.2 – Заявления в отношении дохода

В ходе презентации, посвященной возможностям WorldVentures или ее Плану вознаграждения, и их обсуждения с потенциальными Партнерами (вне зависимости от того, в какой обстановке это происходит) Независимый партнер WorldVentures НЕ ДОЛЖЕН преувеличивать возможные доходы или делать недостоверные заявления о таких доходах.

Потенциальным Партнерам можно приводить гипотетические примеры в отношении дохода, используемые для объяснения того, как действует План вознаграждения, и основывающиеся исключительно на математических прогнозных оценках, при условии, что Партнер, который приводит такие гипотетические примеры, разъясняет потенциальным Партнерам, что соответствующие заработки носят гипотетический характер.

4.6.3 – Налоговые льготы и суммы, предъявляемые к вычету из налогооблагаемой базы

Наличие и ведение собственного бизнеса, который Партнер ведет на дому, может позволить ему в законном порядке вычитать суммы деловых расходов из налогооблагаемой базы для целей налоговой декларации (отчета по налогу на доход); тем не менее, существует множество законов, регулирующих такие разрешенные вычеты. Партнеры WorldVentures не должны заявлять о вычетах из налогооблагаемой базы или потенциальной экономии на налогах в связи с WorldVentures, но могут рекомендовать потенциальному участнику или Партнеру WorldVentures обратиться к профессиональному налоговому консультанту, чтобы получить рекомендации в отношении разрешенных вычетов.

4.6.4 – Недостоверное представление возможностей WorldVentures

Партнеры WorldVentures являются независимыми предпринимателями, а не работниками, товарищами, юридическими аффилированными лицами или получателями франшизы WorldVentures. Любые действия по маркетингу и привлечению, связанные с возможностями для Независимых партнеров, предлагаемые компанией WorldVentures (в том числе, в частности, рекламные листовки, письма, электронные сообщения и рекламные объявления) не должны быть связаны с утверждениями и не должны подразумевать, что данная позиция представляет собой “рабочее место”, что Партнер является “работником” или что Партнер будет получать “заработную плату”. Позиция Независимого партнера не должна толковаться таким образом, будто она создает отношения между работником и работодателем, агентские отношения или отношения товарищества или совместного предприятия между каким-либо участником, спонсором и WorldVentures.

4.7 – Коммерческие торговые точки и продажи

4.7.1 – Коммерческие торговые точки

WorldVentures настоятельно рекомендует осуществлять розничную и иную продажу ее продуктов и услуг путем личных контактов. С тем, чтобы сделать данный метод сбыта более действенным и обеспечить соблюдение справедливости для всех Партнеров, Партнерам не разрешается демонстрировать или продавать продукты, услуги или печатные издания WorldVentures в каких-либо розничных торговых точках и предприятиях сферы услуг без специального предварительного разрешения, полученного от Корпоративного офиса WorldVentures.

4.7.2 – Торговые ярмарки, выставки и иные публичные торговые мероприятия

Партнеры могут демонстрировать и (или) продавать продукты и услуги WorldVentures на торговых ярмарках и профессиональных выставках. Прежде чем внести авансовый сбор в организацию, которая проводит такое мероприятие, Партнеры должны письменно обратиться в Департамент по обслуживанию Партнеров, чтобы получить их условное согласие, поскольку политика WorldVentures заключается в том, чтобы разрешать участие в любом мероприятии только одному какому-нибудь предприятию WorldVentures. Окончательное согласие будет предоставлено первому Партнеру, который представит официальное рекламное объявление о мероприятии, копию договора, подписанного таким Партнером и официальным должностным лицом мероприятия, и квитанцию, подтверждающую уплату авансового сбора за выставочный стенд. Согласие предоставляется только в отношении указанного мероприятия. Любые просьбы об участии в будущих мероприятиях должны вновь направляться в Департамент по обслуживанию Партнеров. Кроме того, WorldVentures сохраняет за собой право отказать в разрешении на участие в любом мероприятии, которое она сочтет неподходящим для рекламирования ее продуктов, услуг или предоставляемых ею возможностей. Приглашение не будет предоставляться применительно к блошиным рынкам, барахолкам, толкучкам и фермерским рынкам, поскольку такого рода мероприятия не способствуют поддержанию того профессионального имиджа, который является желательным для WorldVentures. Любые рекламные материалы, предназначенные для распространения на соответствующем мероприятии, должны быть заранее представлены в Департамент соблюдения правил и письменно одобрены им. После получения такого одобрения в текст не могут вноситься никакие изменения (иначе текст нужно снова представлять на одобрение). WorldVentures может пользоваться услугами “анонимных покупателей”, которые будут посещать соответствующие мероприятия с целью контроля за соблюдением Правил и процедур WorldVentures.

4.8 – Конфликты интересов

4.8.1 – Недопустимость определенных предложений

Партнеры WorldVentures могут участвовать в коммерческих предприятиях, входящих в иные системы многоуровневого или сетевого маркетинга, или в иных маркетинговых начинаниях (именуемых в совокупности “сетевой маркетинг”). Однако, в течение срока действия настоящего Договора и 90 (девяноста) дней после его прекращения:

- a. Партнеры не имеют права вовлекать других Партнеров WorldVentures в любой иной бизнес, связанный с сетевым маркетингом, за исключением тех, которых они лично вовлекли в WorldVentures. Термин “вовлечь” означает фактическое выдвижение предложения, привлечение, побуждение (или попытка таковых) или попытку повлиять каким-либо иным образом, будь то напрямую или через третье лицо, на другого Партнера WorldVentures, чтобы привлечь его к участию или обеспечить его участие в иных начинаниях, связанных с многоуровневым маркетингом, сетевым маркетингом или прямыми продажами. Такое поведение представляет собой «вовлечение», даже если Партнер совершает соответствующие действия в ответ на запрос, полученный со стороны другого Партнера.
- b. Партнеры не имеют права демонстрировать продукты или услуги WorldVentures вместе с любыми иными продуктами или услугами таким образом, что это могло тем или иным путем ввести в заблуждение потенциального клиента или Партнера, создав у него впечатление, будто между продуктами или услугами WorldVentures и иными продуктами и услугами существует какая-то взаимосвязь.
- c. Партнеры не имеют права предлагать продукты или услуги WorldVentures и предлагаемые ею возможности потенциальным и существующим клиентам или Партнерам вместе с любыми программами, возможностями, продуктами или услугами, не имеющими отношения к WorldVentures.

- d. Партнеры не имеют права предлагать продукты, услуги и возможности, не имеющие отношения к WorldVentures, на любых связанных с WorldVentures встречах, семинарах и съездах, а также сразу же по окончании любого указанного мероприятия.

4.8.2 – Отчеты о деятельности по нисходящей ветке (в рамках иерархической структуры)

Отчеты о деятельности по нисходящей ветке доступны Партнерам для ознакомления и просмотра на официальном вебсайте WorldVentures. Для получения доступа к своим Отчетам о деятельности по нисходящей ветке Партнер должен ввести пароль. **Все Отчеты о деятельности по нисходящей ветке и содержащаяся в них информация носят конфиденциальный характер и представляют собой служебную информацию и коммерческие тайны, принадлежащие WorldVentures.** Отчеты о деятельности по нисходящей ветке предоставляются Партнерам на условиях строгого соблюдения конфиденциальности, исключительно с целью оказания им помощи в работе с их соответствующими Нижестоящими организациями в рамках развития их бизнеса, связанного с WorldVentures. Партнеры должны использовать свои Отчеты о деятельности по нисходящей ветке с тем, чтобы оказывать помощь своим Партнерам по нисходящей ветке, стимулировать их к работе и обучать их. Партнер и WorldVentures договариваются о том, что WorldVentures предоставляет Отчеты о деятельности по нисходящей ветке Партнеру исключительно на основании настоящего соглашения о конфиденциальности и нераскрытии информации. Партнер не должен (будь то от своего собственного имени или от имени любого иного лица, товарищества, ассоциации, корпорации или иного юридического лица):

- а) прямо или косвенно раскрывать любую информацию, содержащуюся в каком-либо Отчете о деятельности по нисходящей ветке, любому физическому лицу, товариществу, ассоциации, корпорации или иному юридическому лицу;
- б) прямо или косвенно сообщать любому физическому лицу, товариществу, ассоциации, компании или иному юридическому лицу свой пароль или иной код доступа к своим Отчетам о деятельности по нисходящей ветке;
- в) использовать информацию, содержащуюся в любом Отчете о деятельности по нисходящей ветке, для того, чтобы конкурировать с WorldVentures, или для любой иной цели, помимо продвижения или поддержки своего бизнеса WorldVentures; или
- г) предлагать любому Партнеру или клиенту, указанному в любом Отчете о деятельности по нисходящей ветке, побуждать его или каким-либо образом пытаться повлиять на него или подталкивать его к тому, чтобы он изменил свои деловые отношения с WorldVentures.
- е) По требованию Компании любой нынешний или бывший Партнер вернет ей оригиналы и все копии Отчетов о деятельности по нисходящей ветке.

4.9 – Другие услуги и продукты

Партнерам WorldVentures не запрещается продавать услуги и продукты других компаний. Тем не менее, Партнер может прямо или косвенно рекламировать такие продукты и услуги только среди тех Партнеров WorldVentures, чьим спонсором он сам лично является.

4.10 - Перекрестное спонсорство

Строго запрещается осуществлять или пытаться осуществлять перекрестное спонсорство. "Перекрестное спонсорство" – это прием физического или юридического лица, у которого уже заключен действующий клиентский договор или Договор о партнерстве с WorldVentures или у которого был такой договор в течение предшествующих 6 (шести) календарных месяцев, в качестве Партнера, но в рамках другой линии спонсорства. Запрещается использовать имя супруга (супруги) или родственника, торговые наименования, вымышленные имена, компании, товарищества или фиктивные идентификационные номера с тем, чтобы обойти данное правило. Партнеры не должны делать дискредитирующих или уничижительных замечаний в адрес других Партнеров WorldVentures в попытке убедить какого-либо Партнера войти в свою Маркетинговую организацию. Данное правило не запрещает перевод бизнеса WorldVentures в соответствии с положениями раздела 4.23. Если будет выявлен факт Перекрестного спонсорства, о нем следует немедленно сообщить в Департамент соблюдения правил. WorldVentures вправе принять меры по отношению к Партнеру, который сменил организацию, и (или) к тем Партнерам, которые содействовали такому Перекрестному спонсорству или участвуют в нем. WorldVentures также вправе перенести всю Нисходящую ветку Партнера, нарушившего правила, или ее часть обратно в его исходную Нижестоящую организацию, если Компания сочтет это справедливым и возможным. Однако, WorldVentures не обязана переносить Нижестоящую организацию Партнера, который является объектом Перекрестного спонсорства, и окончательное решение о месте положения [Нижестоящей] организации принимается по единоличному усмотрению WorldVentures. **Партнеры отказываются от любых претензий и оснований для иска против WorldVentures, возникающих в результате или в связи с решением о месте положения Нижестоящей организации Партнера, который является объектом Перекрестного спонсорства.**

4.11 – Ошибки и вопросы

Если у Партнера возникают вопросы (или если он считает, что были допущены ошибки), касающиеся комиссий, бонусов, Отчетов о деятельности по нисходящей ветке или сборов, он должен письменно уведомить об этом WorldVentures в течение 60 (шестидесяти) дней с даты предполагаемой ошибки или соответствующего события. WorldVentures не несет ответственности за ошибки, упущения и проблемы, о которых ей не было сообщено в течение 60 (шестидесяти) дней.

4.12 – Одобрения и разрешения со стороны государственных органов

Компании и программы, связанные с прямыми продажами или сетевым маркетингом, не получали одобрений или разрешений со стороны государственных ведомств, органов и должностных лиц. Соответственно, Партнеры не должны заявлять о том (или намекать), что WorldVentures или ее План вознаграждения были "одобрены", "согласованы" или иным образом санкционированы каким-либо государственным ведомством или органом.

4.13 – Придерживание заявлений о приеме и заказов

Партнеры не должны манипулировать регистрацией новых клиентов.

4.14 – Идентификационные номера

После регистрации Партнера Компания присваивает ему уникальный Номер идентификации партнера, служащий средством его идентификации. Этот номер будет использоваться при размещении заказов и при начислении комиссий и бонусов.

4.15 – Налог на доход

Каждый Партнер отвечает за уплату применимых налогов на доход, получаемый им в качестве Партнера.

4.16 - Статус независимого предпринимателя

Партнеры являются независимыми предпринимателями, а не приобретателями франшизы или деловой возможности. Договор между компанией WorldVentures и ее Партнерами не создает отношений работодателя и работника, товарищества или совместного предприятия между Компанией и Партнером. Все Партнеры отвечают за уплату всех налогов, причитающихся со всех видов вознаграждения, полученного в качестве Партнера Компании. Партнер не имеет полномочий (явно выраженных или подразумеваемых) связывать Компанию каким-либо обязательством. Каждый Партнер устанавливает свои собственные цели, часы и методы продажи, при условии, что он соблюдает условия Договора о партнерстве, настоящие Правила и процедуры и применимые законы.

4.17 - Страхование

4.17.1 - Страхование покрытия бизнеса

Вы можете захотеть организовать страховое покрытие вашего бизнеса. Свяжитесь с вашим страховым брокером, чтобы убедиться, что ваше коммерческое имущество защищено.

4.18 - Международный маркетинг

Исходя из важных правовых и налоговых соображений, WorldVentures должна ограничить продажу продуктов и услуг WorldVentures и презентацию бизнеса WorldVentures потенциальным клиентам и Партнерам, имеющим место нахождения в России и на других рынках, которые в настоящее время открыты в качестве официальных рынков WorldVentures, до особого уведомления. Более того, разрешение нескольким Партнерам вести коммерческую деятельность на рынках, которые еще не открыты компанией WorldVentures, будет нарушать концепцию предоставления каждому Партнеру равных возможностей по расширению деятельности в международном масштабе.

Соответственно, Партнерам разрешается продавать продукты и услуги WorldVentures и привлекать клиентов и Партнеров только в тех странах, в которых компании WorldVentures разрешено вести коммерческую деятельность, о чем сообщается в официальных печатных материалах Компании. Продукты или средства обеспечения продаж WorldVentures не могут поставляться в какую-либо страну или продаваться в какой-либо стране, которая не входит в открытый рынок WorldVentures.

4.19 - Соблюдение законодательства

4.19.1 - Соблюдение применимых законов

Партнеры при ведении своей коммерческой деятельности обязаны соблюдать все применимые законы и нормативные акты.

4.20 - Несовершеннолетние

Лицо, признаваемое несовершеннолетним в стране своего места жительства, не может выступать в качестве Партнера WorldVentures. Партнеры не вправе привлекать или регистрировать несовершеннолетних для участия в программе WorldVentures.

4.21 - Одно Предприятие WorldVentures в расчете на одно физическое лицо / одного Партнера

Если иное не разрешено Компанией, Партнеры могут управлять или иметь долю участия в капитале (по общему праву или праву справедливости) в качестве единственного собственника или акционера компании только в 1 (одном) Коммерческом центре WorldVentures. Если физическое лицо, которому принадлежит Предприятие WorldVentures, также владеет компанией с ограниченной ответственностью, оно может управлять 2 (двумя) или несколькими отдельными Коммерческими центрами WorldVentures до тех пор, пока применяется следующая формула. Несколько Коммерческих центров, принадлежащих физическому лицу и (или) контролируемых им, ДОЛЖНЫ БЫТЬ напрямую привлечены основным Коммерческим центром. Это необходимо для обеспечения того, чтобы все Коммерческие центры имели общую восходящую ветку. Супруг и супруга могут действовать по отдельности по разными идентификационными номерами, однако один из супругов ДОЛЖЕН БЫТЬ напрямую привлечен другим супругом.

4.22 - Запросы записей

Любой запрос со стороны Партнера о предоставлении копий счетов, заявок, Отчетов о деятельности по нисходящей ветке или иных записей потребует внесения платы в размере 1,00 долл. США в расчете на одну страницу копии. Эта плата покрывает почтовые расходы и время, требующееся для поиска файлов и изготовления копий записей.

4.23 - Продажа, передача или уступка предприятия WorldVentures

Несмотря на то, что любое предприятие WorldVentures представляет собой частное, независимо действующее предприятие, продажа, передача или уступка предприятия WorldVentures подчиняется определенным ограничениям. Если Партнер желает продать свое предприятие WorldVentures, должны быть соблюдены следующие критерии:

- a) Всегда должна поддерживаться защита существующей цепочки спонсорства, так чтобы предприятие WorldVentures продолжало эксплуатироваться в рамках такой цепочки спонсорства.
- b) Если покупатель является действующим Партнером WorldVentures, он должен вначале прекратить деятельность своего предприятия WorldVentures и подождать 6 (шесть) месяцев до того, как передача, уступка или покупка доли участия в новом предприятии WorldVentures будет принята и обработана.

- c) Прежде чем продажа, передача или уступка сможет быть завершена и одобрена компанией WorldVentures, все долговые обязательства продающего Партнера перед WorldVentures должны быть исполнены.
- d) Продающий Партнер должен иметь хорошую репутацию и не нарушать какие-либо условия Договора для того, чтобы он имел право продать, передать или уступить предприятие WorldVentures. До продажи предприятия WorldVentures продающий Партнер должен уведомить WorldVentures о своем намерении продать предприятие WorldVentures. После завершения подготовки договора купли-продажи стороны должны представить на рассмотрение компании WorldVentures Форму купли-продажи. WorldVentures оставляет за собой право потребовать дополнительную документацию, которая может быть необходима для анализа сделки между покупателем и продавцом. WorldVentures по своему полному и абсолютному усмотрению одобряет или отказывает в своем согласии на сделку по продаже, передаче или уступке в течение 30 (тридцати) дней после получения от сторон всех необходимых документов. Если стороны не получают одобрение WorldVentures на совершение сделки, передача не может быть осуществлена. Покупатель существующего предприятия WorldVentures принимает на себя обязательства и позицию продающего Партнера. Партнер, продающий свое предприятие WorldVentures, будет не вправе подать повторную заявку на регистрацию его в качестве Партнера WorldVentures в течение не менее чем 6 (шести) календарных месяцев после даты продажи. Покупатель должен согласиться стать Партнером WorldVentures и быть связанным всеми действующими на тот момент условиями Договора о партнерстве. Весь Объем продаж и любая Нижестоящая организация передаются вместе с указанной позицией. Продающий Партнер должен передать любые материалы или мандат, предоставленные продающему Партнеру. Продажа и передача применяются только к предприятию WorldVentures и к выгодам и обязательствам по Договору о партнерстве. Продукты и услуги WorldVentures, приобретенные Партнером для личного пользования, не подлежат передаче. Никакие изменения в цепочке спонсорства не могут приводить к продаже или передаче предприятия WorldVentures.

4.24 - Выделение предприятия WorldVentures

Партнеры WorldVentures иногда управляют своими предприятиями WorldVentures как компаниями. Спруги должны управлять своим предприятием WorldVentures посредством регистрации компании, которая становится Партнером. Когда компания ликвидируется, следует принять меры для обеспечения того, чтобы любое выделение или разделение предприятия совершалось таким образом, чтобы не оказывать неблагоприятного воздействия на интересы и доходы других предприятий, находящихся наверху или внизу цепочки спонсорства. В ожидании расформирования предприятия стороны должны применять один из следующих методов управления:

- a) Одна из сторон может с согласия другой стороны (других сторон) управлять предприятием WorldVentures в соответствии с письменным соглашением об уступке, в котором отказывающиеся от своих прав акционеры или участники разрешают WorldVentures вести дела напрямую и исключительно с остающимся акционером.
- b) Если стороны не могут достигнуть взаимной договоренности о том, как должно быть распределено предприятие, в ожидании его расформирования, Компания будет рассматривать предприятие согласно статусу-кво как существовавшее до подачи заявления о расформировании. Ни при каких обстоятельствах Нижестоящая организация ликвидируемой Коммерческой организации не будет разделена. Аналогичным образом ни при каких обстоятельствах WorldVentures не будет распределять выплаты комиссионного вознаграждения и бонусов между участниками ликвидируемых организаций. WorldVentures будет признавать только 1 (одну) Нижестоящую организацию и будет осуществлять только 1 (одну) выплату комиссионного вознаграждения в расчете на одно предприятие WorldVentures и на один цикл выплат комиссионного вознаграждения. Выплаты комиссионного вознаграждения всегда будут производиться в адрес одного и того же физического или юридического лица. В случае, если стороны процесса ликвидации не способны разрешить спор в отношении распоряжения комиссионным вознаграждением и правами собственности на предприятие, Договор о партнерстве аннулируется в принудительном порядке. Если бывший партнер организации полностью утратил все права в отношении своего первоначального предприятия WorldVentures, он после этого может быть привлечен в качестве партнера под эгидой любого Спонсора по своему выбору при условии соблюдения требований к периоду ожидания, предусмотренных в разделе 4.5.4. Однако в этом случае бывший партнер организации не имеет прав по отношению к каким-либо Партнерам своей бывшей организации или по отношению к любому бывшему клиенту. Он должен создать новое предприятие в таком же порядке, как это сделал бы любой другой новый Партнер.

4.25 - Спонсорство и привлечение

Все Действующее Партнеры, имеющие хорошую репутацию, имеют право выступать в качестве спонсоров и привлекать других лиц в WorldVentures. Каждый потенциальный Партнер имеет абсолютное право выбрать своего собственного Рекрутера. Если 2 (два) Партнера претендуют на роль Рекрутера одного и того же нового Партнера, Компания будет рассматривать в качестве приоритетной первую заявку, полученную Компанией.

4.26 - Накопление

"Накопление" строго запрещено. Термин "накопление" включает: (а) размещение Договоров или манипулирование ими в целях максимизации вознаграждения в соответствии с Планом вознаграждения WorldVentures; или (б) предоставление финансовой помощи новым Партнерам в целях максимизации вознаграждения в соответствии с Планом вознаграждения WorldVentures; (с) нарушение правила "1 (одно) предприятие в расчете на одно лицо".

4.27 - Передача

4.27.1 - Передача в случае смерти Партнера

В случае смерти Партнера его правопреемники имеют право потребовать окончательной выплаты сумм (при наличии таковых), причитающихся по Договору. WorldVentures оставляет за собой право приостановить позицию Партнера до получения документации, подтверждающей права наследника (наследников) позиции умершего Партнера.

4.27.2 - Недееспособность Партнера

В случае признания недееспособности Партнера Договор о партнерстве прекращает действовать.

4.28 - Телемаркетинг

Партнеры не должны использовать системы автоматического набора телефонных номеров в связи с управлением их предприятиями WorldVentures. Термин "система автоматического набора телефонных номеров" означает оборудование, которое позволяет: (а) хранить или воспроизводить телефонные номера, по которым будут совершаться звонки, используя генератор случайных или последовательных чисел; и (б) совершать звонки на такие номера.

4.29 - Использование системы связи WorldVentures

В случае, если WorldVentures предоставляет какой-либо канал групповой связи, доступный для индивидуальных Партнеров, он должен использоваться исключительно в качестве инструмента связи с нижестоящими структурами в целях содействия продаже продуктов и услуг WorldVentures и способствовать реализации возможностей WorldVentures. Ни при каких обстоятельствах Партнер не вправе использовать систему связи WorldVentures, будь то в форме электронной или голосовой почты, в целях содействия продаже продуктов и услуг или содействия реализации программ и возможностей других лиц, а не компании WorldVentures.

4.32 – Конфиденциальность

В течение срока действия Договора Компания может предоставлять Партнерам конфиденциальную и внутрифирменную информацию, которая не подлежит распространению или неправомерному использованию, в том числе, без ограничения, отчеты в рамках иерархической структуры и Отчеты о деятельности по нисходящей ветке, списки клиентов, клиентскую информацию, разработанную Компанией или разработанную Партнерами по поручению или от имени Компании (в том числе, без ограничения, данные о кредите, краткие характеристики клиентов и Партнеров и информацию о приобретении продуктов и услуг). Списки Партнеров, коммерческие сведения о продавцах и поставщиках (будь то в письменной или электронной форме), которые Компания может обозначить как конфиденциальные. Конфиденциальная информация не может использоваться, предоставляться или распространяться Партнером, будь то напрямую или опосредованно, без получения предварительного письменного согласия на это от Департамента соблюдения правил WorldVentures.

РАЗДЕЛ 5 - ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРОВ

5.1 - Изменение адреса или номера телефона

Для обеспечения своевременной поставки продуктов, вспомогательных материалов и выплаты комиссионного вознаграждения исключительно важно, чтобы файлы компании WorldVentures содержали актуальную информацию. Для доставки необходим адрес с указанием улицы и номера дома, поскольку курьерская служба не может осуществлять доставку на абонентский почтовый ящик. Партнеры, планирующие переезд, должны обновить свои персональные, воспользовавшись функцией Бэк-офиса на партнерском дубликате веб-страницы WorldVentures, или направить информацию о своем новом адресе и номерах телефона в Корпоративные офисы WorldVentures вниманию Департамента клиентского обслуживания. В целях гарантирования своевременной доставки уведомления о всех изменениях должны быть предоставлены в WorldVentures за 2 (две) недели.

5.2 - Недопущение дискредитации

WorldVentures хочет обеспечить своих независимых Партнеров самыми лучшими продуктами, Планом вознаграждения и услугами в отрасли. В этой связи Компания ценит конструктивные критические замечания и комментарии Партнеров. Все такие комментарии должны представляться в письменной форме в Департамент клиентского обслуживания. Помните, что мы стремимся к предоставлению лучших услуг Партнерам. В то время как WorldVentures приветствует конструктивный подход, негативные комментарии и замечания, которые Партнеры делают на местах о компании, ее продуктах, или Плане вознаграждения не служат никакой другой цели, кроме снижения энтузиазма других Партнеров WorldVentures. По этой причине, а также для подачи надлежащего примера своим нижестоящим Партнерам, Партнеры не должны допускать пренебрежительные, уничижительные или отрицательные отзывы в отношении WorldVentures, других Партнеров WorldVentures, продуктов и услуг WorldVentures, Плана вознаграждения или директоров, должностных лиц или работников WorldVentures. Партнеры не должны допускать порочащие высказывания, злоупотребления, причинение беспокойства, преследования, угрозы в отношении других лиц или иным образом нарушать их законные права (такие как право на неприкосновенность частной жизни и право на гласность). Партнеры не должны публиковать, размещать, выкладывать, распространять или сообщать какие-либо ненадлежащие, оскорбительные, дискредитирующие, нарушающие, непристойные, неприличные или незаконные статьи, наименования, материалы или информацию. Партнер не вправе рекламировать или предлагать к продаже какие-либо товары или услуги для какой-либо коммерческой цели или проводить или организовывать исследования, конкурсы, схемы пирамид или письма для рассылки по цепочке.

5.2.1 - Политика нетерпимости к причинению беспокойства

WorldVentures проводит политику нетерпимости в отношении причинения беспокойства другим лицам со стороны Независимых партнеров WorldVentures. WorldVentures ожидает, что ее Независимые партнеры будут относиться друг к другу, а также к потенциальным Партнерам и Клиентам с достоинством и уважением. Нарушением этой политики признается, в том числе, следующее поведение (не ограничиваясь нижеперечисленным):

- запугивание, преследование или иное агрессивное поведение;
- провоцирование неоднократных конфликтов с Партнерами или Клиентами;
- прямые или завуалированные угрозы причинения вреда.

Нарушения этой политики приведут к прекращению. Для любого лица, являющегося жертвой такого поведения, важно реагировать на него адекватным образом. Пожалуйста, постарайтесь остро не реагировать и не накалять ситуацию. Сохраняйте спокойствие и немедленно уведомите Департамент соблюдения правил WorldVentures.

5.3 - Предоставление документации кандидатам

Партнеры должны предоставлять самые последние версии Правил и процедур и Плана вознаграждения лицам, которых они привлекают для зачисления в Партнеры, прежде чем кандидат подаст свое заявление на регистрацию в качестве Партнера.

5.4 - Сообщение о нарушениях политики

Партнеры, которые становятся свидетелями нарушения Политики другим Партнером, должны представить письменное сообщение о нарушении непосредственно в адрес Департамента соблюдения правил WorldVentures. Такое сообщение должно содержать подробную информацию с указанием дат, количества нарушений, вовлеченных лиц, с приложением любой подтверждающей документации.

5.5. Ведение бизнеса

Каждый Партнер должен вести свою коммерческую деятельность на профессиональном уровне с соблюдением этических норм, что будет способствовать укреплению репутации Партнера и положительной репутации WorldVentures. Партнеры должны проявлять вежливость и уважительное отношение к каждому лицу, с которым они вступают в контакт, в том числе к работникам и исполнительным должностным лицам корпоративных офисов WorldVentures, и должны вести свою деятельность с уважением к продуктам, услугам и профессионализму компании WorldVentures и к другим Партнерам. В отношении любого Партнера, который будет признан нарушившим какое-либо из этих положений, могут быть применены меры дисциплинарного воздействия.

5.6 Подарки работников

Работники WorldVentures могут принимать мелкие знаки внимания в форме подарков от Независимого партнера или группы Партнеров. Стоимость такого подарка не может превышать 50 (пятьдесят) долларов. Информация обо всех подарках, вне зависимости от их стоимости и размера, должна сообщаться в Департамент соблюдения правил WorldVentures до их предоставления или принятия.

РАЗДЕЛ 6 - ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДАЖАМ

6.1 - Продажи продуктов

План вознаграждения WorldVentures основан на продажах продуктов и услуг WorldVentures Конечным потребителям. Партнеры должны выполнять требования к розничным продажам как лично, так и обеспечивать их выполнение Нижестоящими организациями (а также выполнять другие обязанности, предусмотренные в Договоре), чтобы иметь право на бонусы, комиссионные и переход на более высокие уровни достижений. Для обретения Партнерами права на комиссии, они должны выполнить следующие требования к продажам:

Для получения бонусов или комиссионных Партнеры должны выполнять Квалификационные требования к продажам, предусмотренные в Плане вознаграждения WorldVentures.

6.2 - Отсутствие территориальных ограничений.

Не существует исключительных территорий, предоставляемых тому или иному Партнеру.

6.3 - Торговые чеки

В случае, если какие-либо продажи осуществляются в автономном режиме, Партнеры должны предоставлять своим Розничным клиентам в момент продажи 2 (два) экземпляра официального торгового чека WorldVentures. Копия формы Заказа на продукты будет признаваться в качестве действительного торгового чека. Такие чеки должны содержать Гарантию качества для Клиента в отношении продуктов WorldVentures, а также информацию о защите прав потребителей, предусмотренных применимым законодательством. Партнеры должны обеспечить, чтобы на каждом торговом чеке содержалась следующая информация: (1) дата транзакции; (2) дата (наступающая не ранее, чем через четырнадцать рабочих дней после даты транзакции), до наступления которой покупатель может уведомить об отмене; и (3) имя (наименование) и адрес продающего Партнера. Помните, что Розничные клиенты должны получить 2 (два) экземпляра торгового чека. Кроме того, Партнеры должны устно проинформировать покупателя о его правах на отмену.

РАЗДЕЛ 7 - БОНУСЫ И КОМИССИИ

7.1 - Требования для получения бонусов и комиссий

Для того, чтобы иметь право на бонусы и комиссии, Партнер должен быть действующим и соблюдать Договор. При условии соблюдения Партнером условий Договора, WorldVentures выплачивает комиссии и бонусы такому Партнеру в соответствии с Планом вознаграждения.

7.2 - Корректировка бонусов и комиссий

7.2.1 - Корректировки с учетом возвращенных продуктов или отмененных услуг

Партнеры получают бонусы и комиссии на основании фактического объема продаж продуктов и услуг потребителям. В случае, если имеет место возврат продуктов компании WorldVentures или отмена услуг WorldVentures и клиент или Партнер, возвращающий продукт или отменяющий услугу, может иметь право на возмещение в соответствии с настоящими Правилами и процедурами или положениями закона, то, насколько это допустимо законодательством и условиями Договора о партнерстве, бонусы и комиссии, относимые на счет возвращенного продукта или отмененной услуги, будут вычтены в том месяце, в котором было выплачено возмещение, и будут вычитаться впоследствии в каждый платежный период до тех пор, пока все комиссии и бонусы не будут взысканы с Партнеров, которые получили бонусы и комиссии с продаж возвращенного

продукта или отмененной услуги. WorldVentures также оставляет за собой право предоставлять возмещение за приобретенные продукты в любое время по своему единоличному усмотрению.

7.3 – Обмен валюты

WorldVentures осуществляет процессинг всех платежей и рассчитывает суммы комиссий и бонусов в долларах США; в случае осуществления платежей Партнером или в адрес Партнера полученная сумма может варьироваться в зависимости от курса обмена валюты, применяемого эмитентом кредитной или дебетовой карты Партнера, который WorldVentures не может контролировать.

7.4 - Отчеты о деятельности по телефону и в онлайн-режиме

Вся информация, предоставляемая компанией WorldVentures в Отчетах о деятельности по нисходящей ветке в онлайн-режиме или по телефону, в том числе, без ограничения, об Объемах личных или групповых продаж (или любой их части), а также о деятельности по привлечению Нижестоящих организаций, считаются точными и достоверными. Тем не менее, в силу различных факторов, включая возможные ошибки персонала или аппаратного обеспечения, точность, полнота и своевременность заказов; отказ от проведения платежей по кредитным и дебетовым картам или электронных платежей; возвраты продукции; возвраты по кредитным и дебетовым картам и электронным платежам; такая информация не гарантируется компанией WorldVentures или любыми лицами, составляющими или передающими информацию. ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЪЕМЕ ЛИЧНЫХ И ГРУППОВЫХ ПРОДАЖ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ "КАК ЕСТЬ" БЕЗ ЯВНЫХ ИЛИ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ ГАРАНТИЙ ИЛИ ЗАВЕРЕНИЙ ЛЮБОГО РОДА. В ЧАСТНОСТИ, ЕСЛИ ЭТО НЕ ПРЕДУСМОТРЕНО В ДОГОВОРЕ О ПАРТНЕРСТВЕ, НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НИКАКИХ ГАРАНТИЙ В ОТНОШЕНИИ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА, ПРИГОДНОСТИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛИ ИЛИ ОТСУТСТВИЯ НАРУШЕНИЯ ПРАВ. И ВСЕ ГАРАНТИИ И ДРУГИЕ УСЛОВИЯ, ПОДРАЗУМЕВАЕМЫЕ СОГЛАСНО СТАТУТНОМУ ИЛИ ОБЩЕМУ ПРАВУ, В МАКСИМАЛЬНОЙ ДОПУСТИМОЙ ЗАКОНОМ СТЕПЕНИ ИСКЛЮЧАЮТСЯ ИЗ ДОГОВОРА О ПАРТНЕРСТВЕ. В МАКСИМАЛЬНОЙ СТЕПЕНИ, ДОПУСТИМОЙ ПРИМЕНИМЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ, WORLDVENTURES И (ИЛИ) ИНЫЕ ЛИЦА, СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИЛИ ПЕРЕДАЮЩИЕ ИНФОРМАЦИЮ, НИ ПРИ КАКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ НЕ БУДУТ НЕСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕД КАКИМ-ЛИБО ПАРТНЕРОМ ИЛИ ЛЮБЫМ ИНЫМ ЛИЦОМ ЗА ЛЮБЫЕ ПРЯМЫЕ, КОСВЕННЫЕ, СЛУЧАЙНЫЕ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИЛИ ШТРАФНЫЕ УБЫТКИ ИЛИ УЩЕРБ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ ПО ПРИЧИНЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИЛИ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ ОБ ОБЪЕМАХ ЛИЧНЫХ И ГРУППОВЫХ ПРОДАЖ (В ТОМ ЧИСЛЕ, БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ, ПОТЕРЮ ФАКТИЧЕСКОЙ ИЛИ ОЖИДАЕМОЙ ПРИБЫЛИ, ДОХОДОВ, ОЖИДАЕМОЙ ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ, БОНУСОВ ИЛИ КОМИССИЙ, УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПОТЕРЮ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ, А ТАКЖЕ УЩЕРБ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ ВОЗНИКНУТЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕТОЧНОСТИ, НЕПОЛНОТЫ, НЕДОСТАТКА, ЗАДЕРЖКИ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ИЛИ УТРАТЫ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ), ДАЖЕ ЕСЛИ WORLDVENTURES ИЛИ ИНЫЕ ЛИЦА, СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИЛИ ПЕРЕДАЮЩИЕ ИНФОРМАЦИЮ, БЫЛИ ПРЕДУПРЕЖДЕНЫ О ВОЗМОЖНОСТИ ТАКИХ УБЫТКОВ ИЛИ УЩЕРБА. В МАКСИМАЛЬНОЙ ДОПУСТИМОЙ ЗАКОНОМ СТЕПЕНИ WORLDVENTURES ИЛИ ИНЫЕ ЛИЦА, СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИЛИ ПЕРЕДАЮЩИЕ ИНФОРМАЦИЮ, НЕ НЕСУТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ИЛИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ВАМИ ИЛИ ЛЮБЫМ ИНЫМ ЛИЦОМ В СВЯЗИ С ЛЮБЫМ ДЕЛИКТОМ (В ТОМ ЧИСЛЕ НЕДОСТОВЕРНЫМ ЗАВЕРЕНИЕМ), КОНТРАКТОМ, ХАЛАТНОСТЬЮ, ОБЪЕКТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЗА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ ИЛИ ИНОЙ ТЕОРИЕЙ В ОТНОШЕНИИ ЛЮБОГО ПРЕДМЕТА НАСТОЯЩЕГО ДОГОВОРА ИЛИ СВЯЗАННЫХ С НИМ УСЛОВИЙ. Доступ к службе онлайн-отчетов и телефонных отчетов WorldVentures, а также их использование и доверие Партнера к такой информации осуществляется на его собственный риск. Все такая информация предоставляется ему "как есть". Если Партнер не удовлетворен точностью или качеством информации, он настоящим признает и соглашается с тем, что его единственным и исключительным средством защиты является возможность прекратить использование услуг и доступ к услугам онлайн-отчетов WorldVentures и перестать полагаться на такую информацию.

РАЗДЕЛ 8 - ВОЗВРАТЫ, ВОЗМЕЩЕНИЕ, ОТКАЗ И ВЫКУП ТОВАРОВ

8.1 - Возврат товаров Партнерами в случае аннулирования.

Партнер осознает, что он имеет право в течение 14 (четырнадцати) дней с момента заключения Договора аннулировать Договор без штрафных санкций посредством направления письменного уведомления о расторжении и (i) получить обратно все денежные средства, выплаченные в пользу или к выгоде WorldVentures, (ii) вернуть любые товары, приобретенные в течение такого периода, которые остались непроданными, при том условии, что такие непроданные товары находятся в состоянии, в котором они находились на момент покупки (вне зависимости от того, была ли нарушена их внешняя упаковка или нет), и потребовать, чтобы компания WorldVentures возместила сумму, равную 100% (ста процентам) любых уплаченных денежных средств, и (iii) отказаться от любых услуг, заказанных в течение такого периода и истребовать любые денежные средства, уплаченные в отношении таких услуг, которые еще не были ему предоставлены.

8.2. - Порядок возврата

Во всех случаях возврата в целях возмещения, выкупа или обмена применяется следующий порядок:

- Все товары должны быть возвращены Партнером или клиентом, который приобрел их непосредственно у WorldVentures.
- Никакие поставки возвращаемых товаров не будут приниматься без предварительного разрешения Департамента клиентского обслуживания WorldVentures.
- При упаковке товаров, возвращаемых для замены, должны использоваться надлежащие транспортные картонные коробки и упаковочные материалы, и предполагается использование лучших и наиболее экономичных способов транспортировки. За исключением случаев, когда WorldVentures принимает на себя ответственность за покрытие расходов по возврату товаров в соответствии с пунктом 8.1 выше, все возвращаемые товары должны отправляться в адрес WorldVentures с предварительно оплаченными расходами по их перевозке. WorldVentures не принимает товары, отправляемые с оплатой при поставке. Риск убытков при транспортировке возвращаемых товаров лежит на Партнере. Если возвращаемые товары не будут получены Компанией, обязанность по установлению места нахождения груза лежит на Партнере. Возмещение или замена товаров не будут произведены в случае несоблюдения условий, предусмотренных в настоящем пункте 8.2.

РАЗДЕЛ 9 - РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ И ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ

9.1 - Дисциплинарные меры

Нарушение Договора, настоящие Правила и процедуры или любое противоправное, мошенническое, обменное или неэтичное ведение бизнеса со стороны Партнера может привести к принятию компанией WorldVentures по ее усмотрению одной или нескольких следующих исправительных мер:

- a) вынесение письменного предупреждения или выговора;
- b) требование к Партнеру немедленно принять исправительные меры;
- c) удержание комиссий и бонусов и (или) наложение штрафов на сумму, устанавливаемую компанией WorldVentures по ее полному усмотрению;
- d) потеря права на одну или несколько выплат бонусов и комиссий;
- e) WorldVentures имеет право удержать с Партнера полностью или частично бонусы и комиссии Партнера в течение периода, когда WorldVentures расследует потенциальное нарушение;
- f) одностороннее расторжение Договора о партнерстве с физическим лицом;
- g) любые иные меры, которые прямо разрешены любым положением Договора или которые WorldVentures считает целесообразными принять и которые, по ее мнению, являются адекватными для справедливого урегулирования ущерба или убытков, частично или исключительно обусловленных нарушением политики или договора со стороны Партнера.

9.2 - Конфликты и жалобы

Если у Партнера возникает конфликт с другим Партнером или жалоба на него в связи с любой практикой или любым поведением в отношении их соответствующих предприятий WorldVentures, то имеющий претензии Партнер должен вначале сообщить о проблеме своему Спонсору, который должен изучить вопрос и попытаться разрешить его с вышестоящим Спонсором другой стороны. Если вопрос не может быть разрешен, о нем следует сообщить в Департамент соблюдения правил WorldVentures строго в письменной форме с указанием имени (наименования) и идентификационного номера стороны или сторон, подающих формальную жалобу. Телефонные звонки по таким вопросам не принимаются, поскольку документы должны быть предоставлены в письменной форме как подающей жалобу стороной (сторонами), так и в конечном счете лицом (лицами), обвиняемым в потенциальном нарушении политики. Департамент соблюдения правил рассмотрит соответствующие факты и попытается разрешить вопрос. Если вопрос не будет разрешен, он передается в Комитет по разрешению споров для окончательного рассмотрения и вынесения решения.

9.3 - Комитет по разрешению споров.

Комитет по разрешению споров рассматривает доказательства, проводит обсуждения и отвечает на текущие нерешенные вопросы на коллективной основе. Целью Комитета по разрешению споров ("КРС") является: (1) рассмотрение жалоб на дисциплинарные меры; и (2) рассмотрение проблем, возникших между Партнерами WorldVentures, которые не были разрешены после их передачи в Департамент клиентского обслуживания. Партнер может представить письменный запрос о проведении разбирательства по телефону или при личном присутствии в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с даты: (1) письменного уведомления со стороны WorldVentures о принятии дисциплинарных мер; или (2) письменного решения Департамента соблюдения правил в отношении споров между Партнерами. Все сообщение с WorldVentures и Партнером (Партнерами) в целях разрешения спора должны быть в письменной форме. КРС по своему усмотрению принимает решение о том, может ли жалоба быть принята к рассмотрению. Если КРС соглашается рассмотреть вопрос, он назначает проведение разбирательства в течение 15 (пятнадцати) дней с момента получения письменного запроса от Партнера. Все доказательства (т.е. документы, приложения и т.п.), которые Партнер хочет представить на рассмотрение КРС, должны быть представлены в WorldVentures не позднее, чем за 7 (семь) рабочих дней до даты разбирательства. Партнер несет все расходы, связанные с его присутствием на слушании и присутствием на нем любых свидетелей, которые приглашаются на него по желанию такого Партнера. Решение КРС является окончательным и не подлежит пересмотру, за исключением случаев, предусмотренных в пункте 9.4 ниже. После принятия решения о дисциплинарных мерах Партнер может обжаловать такие меры в КРС. Апелляционная жалоба Партнера должна быть представлена в письменной форме и получена Компанией в течение 15 (пятнадцати) дней с даты уведомления о дисциплинарных мерах со стороны WorldVentures. Если апелляционная жалоба не будет получена WorldVentures в течение 7 (семи) дней, дисциплинарная мера признается окончательной. Вместе со своей корреспонденцией, касающейся апелляционной жалобы, Партнер должен предоставить все подтверждающие документы. Если Партнер своевременно подает апелляционную жалобу на дисциплинарную меру, КРС изучает и вновь рассматривает решение о такой мере, рассматривает любые иные адекватные меры и уведомляет Партнера в письменной форме о своем решении.

9.4 - Применимое право, юрисдикция и место рассмотрения споров

Настоящие правила и процедуры и любые возникающие в связи с ними споры регулируются законами Российской Федерации, и стороны настоящим подчиняются юрисдикции российских судов.

РАЗДЕЛ 10 – РАЗМЕЩЕНИЕ ЗАКАЗОВ

10.1 - Приобретение продуктов и услуг WorldVentures

Каждый Партнер должен покупать свои продукты и услуги напрямую у WorldVentures. Если Партнер покупает продукты или услуги у другого Партнера или из любого иного источника, покупающему Партнеру не будет начислен Объем личной продажи в связи с такой покупкой.

10.2 - Общие правила заказа

В случае получения заказов по почте с недействительной или некорректной платежной информацией WorldVentures попытается связаться с Партнером по телефону, электронной почте и (или) по обычной почте, чтобы получить другие

платежные реквизиты. Если такие попытки окажутся неудачными, по истечении 5 (пяти) рабочих дней заказ будет возвращен необработанным. Заказы на условиях оплаты при доставке не будут приниматься. WorldVentures не устанавливает минимальных требований к заказам. Заказы на продукты и средства обеспечения продаж могут быть объединены.

10.3 - Подтверждение заказа

Партнер и (или) получатель заказа должен подтвердить, что полученный продукт соответствует описанию продукта, содержащемуся в отгрузочной накладной и не имеет повреждений. Если компания WorldVentures не будет уведомлена о каких-либо расхождениях в доставленных продуктах или их повреждении в течение 30 (тридцати) дней с момента отправки груза, это приводит к аннулированию права Партнера требовать исправления.

РАЗДЕЛ 11 - ОПЛАТА И ТРАНСПОРТИРОВКА

11.1 - Недостаточность средств

Каждый Партнер обязан обеспечить достаточность наличных или кредитных средств на своем счете для оплаты своих покупок. WorldVentures не будет связываться с Партнерами в отношении заказов или услуг, аннулированных по причине недостаточности наличных или кредитных средств. Это может привести к тому, что Партнер не выполнит требования в отношении своего Объема личной продажи за месяц.

11.2 - Ограничения в отношении использования третьими лицами кредитных или дебетовых карт и доступа к банковским счетам

Покупки по кредитным или дебетовым картам могут осуществляться только владельцем банковского счета. Любой Партнер, который использует кредитную или дебетовую карту или банковский счет другого лица для оплаты покупок, вместе с заказом должен предоставить в WorldVentures разрешение на использование кредитной или дебетовой карты или банковского счета. WorldVentures рассматривает несанкционированное использование кредитных или дебетовых карт или банковских счетов как мошенничество и будет сообщать о таких действиях в соответствующие органы. Кроме того, в отношении замеченного в таких действиях Партнера может быть применено приостановление статуса Партнера до разрешения спора. Партнер не должен разрешать другим Партнерам или клиентам использовать его кредитную или дебетовую карту или банковский счет в целях рекрутинга или совершения покупок у WorldVentures.

11.3 - Возврат средств на кредитную или дебетовую карту

Если с кредитной или дебетовой карты Партнера по ошибке списаны средства, Партнер должен немедленно связаться с WorldVentures в целях инициации расследования и урегулирования ситуации. В случае, если оспариваемое списание средств приводит к их возврату, Партнеру не разрешается покупать продукты или услуги с использованием дебетовой или кредитной карты до разрешения спора и обратного зачисления средств по итогам его разрешения.

РАЗДЕЛ 12 - БЕЗДЕЙСТВИЕ И АННУЛИРОВАНИЕ

12.1 - Последствия аннулирования

До тех пор, пока Партнер остается действующим и соблюдает условия Договора о партнерстве, в том числе настоящие Правила и процедуры, WorldVentures выплачивает комиссионные такому Партнеру в соответствии с Планом вознаграждения. Бонусы и комиссии Партнера составляют все его вознаграждение за деятельность Партнера по осуществлению продаж и всю связанную с этим работу (включая создание Нижестоящей организации). Если Партнер не продлит свой Договор о партнерстве или в случае добровольного или принудительного аннулирования его Договора о партнерстве (все указанные случаи в совокупности именуются "аннулирование"), бывший Партнер не имеет прав или требований или интереса в отношении Маркетинговой организации, которой он управлял, а также на любые комиссии или бонусы в отношении продаж, совершенных Маркетинговой организацией. Партнер, чей бизнес был аннулирован, полностью теряет все права в качестве Партнера. Это включает право продавать продукты и услуги WorldVentures и право получать в будущем комиссии, бонусы или иной доход в результате продаж или иных видов деятельности по организации продаж бывшей Нижестоящей организации Партнера. В случае аннулирования Партнер обязуется отказаться от всех прав, которыми он может обладать, в том числе, без ограничения, от имущественных прав в отношении его бывшей Нижестоящей организации, а также от любых бонусов, комиссий или иного вознаграждения, выплачиваемых в результате продаж и другой деятельности его бывшей Нижестоящей организации. После аннулирования Договор о партнерстве Партнера бывший Партнер не вправе выдавать себя за Партнера WorldVentures и не имеет права продавать продукты или услуги WorldVentures. Партнер, Договор о партнерстве которого был аннулирован, имеет право на получение комиссий и бонусов только за последний платежный период, в течение которого он оставался действующим партнером, до аннулирования.

12.2 - Бездействие

Партнер обязан выступать в качестве лидера для своей Маркетинговой организации, подавая ей надлежащий пример достижения объема личных продаж Конечным потребителям. Без такого надлежащего примера и лидерства Партнер потеряет право на получение комиссий от продаж, совершенных через его Маркетинговую организацию.

12.2.1 - Недостаточный Объем личных продаж для поддержания статуса действующего Партнера

Партнеры, которые не вносят их ежемесячную плату ABS за какой-либо календарный месяц, не получают комиссии за продажи, совершенные через их Маркетинговую организацию в таком месяце. Если Партнер становится и остается бездействующим в течение более чем 4 (четырёх) еженедельных платежных периодов, накопленным им Объем продаж окончательно погашается. Если Партнер становится и остается бездействующим в течение более чем 12 (двенадцати) последовательных еженедельных платежных периодов в любое время, Договор с таким Партнером может быть расторгнут по усмотрению

WorldVentures. Партнер, договор с которым был расторгнут по причине бездействия и который также является Клиентом, может сохранить свое членство в качестве клиента для приобретения продуктов.

12.2.2 – Статус после аннулирования

Если на момент аннулирования Договора о партнерстве по причине бездействия Партнеру было предоставлено членство в Программе DreamTrips, DreamTrips Gold или DreamTrips Platinum, Партнер продолжает оставаться в такой программе, несмотря на аннулирование Договора о партнерстве, если Партнер специально не попросит, чтобы его Клиентский договор (Клиентские договоры) также был(и) аннулирован(ы).

12.3 - Принудительное аннулирование

Нарушение Партнером каких-либо условий Договора, с учетом любых изменений и дополнений к нему, которые могут быть внесены компанией WorldVentures по ее полному усмотрению, может привести к принятию любых дисциплинарных мер, предусмотренных в разделе 9.1, в том числе к принудительному аннулированию его Договора о партнерстве. Аннулирование вступает в силу в дату, в которую соответствующее письменное уведомление отправлено по почте, по факсу или передано в курьерскую службу срочной доставке с указанием последнего известного адреса (или номера факса) или в момент, когда Партнер фактически получает уведомление об аннулировании, - в зависимости от того, что наступит раньше.

12.4 - Добровольное аннулирование

Партнер имеет право аннулировать Договор без штрафных санкций в любое время вне зависимости от причины аннулирования посредством направления предварительного письменного уведомления об этом за четырнадцать дней в адрес WorldVentures. Уведомление об аннулировании должно быть предоставлено Компании в письменной форме по факсу, по почте или по электронной почте. На письменном уведомлении должна стоять подпись Партнера (если не направляется по электронной почте), указаны его имя и адрес печатными буквами, а также идентификационный номер Партнера. Если Партнер был подписан на программу DreamTrips, DreamTrips Gold или DreamTrips Platinum, участие Партнера в такой программе продолжает оставаться в силе, за исключением случаев, когда Партнер специально попросит о том, чтобы его Клиентский договор (Клиентские договоры) также был(и) аннулирован(ы) в соответствии с условиями такого Клиентского договора.

12.5 - Непродление

Партнер также может в добровольном порядке аннулировать свой Договор о партнерстве, направив уведомление о том, что он не хочет продлевать такой Договор в дату окончания его срока.

РАЗДЕЛ 13 – ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Действующий клиент — клиент, который имеет действующую и оплаченную подписку на какие-либо услуги WorldVentures (DreamTrips или членство в программе DreamTrips Gold или DreamTrips Platinum) на соответствующий календарный месяц.

Действующий партнер — Партнер становится и (или) остается Действующим посредством уплаты своего ежемесячного взноса ABS.

Действующий ранг — под термином “Действующий ранг” понимается существующий ранг Партнера, определенный Планом вознаграждения WorldVentures на следующий календарный месяц *ИЛИ* применительно к периоду расчета объема продаж. Чтобы считаться “действующим” применительно к определенному рангу Партнер должен соответствовать критериям, предусмотренным в Плане вознаграждения WorldVentures для его соответствующего ранга. (*См. определение термина “Ранг” ниже.*)

Договор - договор между Компанией и каждым Партнером включает Договор о партнерстве, Правила и процедуры WorldVentures, План вознаграждения WorldVentures и Бланк регистрации коммерческой организации (если это применимо), в каждом случае в их действующем виде и с изменениями и дополнениями, внесенными компанией WorldVentures по ее единоличному усмотрению. Указанные документы в совокупности именуется “Договор.”

Коммерческий центр — термин “Коммерческий центр” определен в Плане вознаграждения WorldVentures.

Аннулировать — прекратить деятельность предприятия Партнера.

Продукты / услуги, на которые может начисляться комиссия — все продукты и услуги WorldVentures, в отношении которых выплачиваются комиссии и бонусы. Партнерские бизнес-системы и средства обеспечения продаж не являются продуктами, на которые может начисляться комиссия.

Компания — термин “Компания”, используемый в тексте Договора, означает WorldVentures Marketing, LLC.

Нисходящая — См. “Маркетинговая организация” ниже.

Отчет о деятельности по нисходящей ветке — ежемесячный отчет, составляемый WorldVentures, в котором содержатся важные персональные данные Партнеров, информация о продажах и деятельности по привлечению каждой Маркетинговой организации Партнера. Этот отчет содержит конфиденциальную информацию и коммерческую тайну, которая принадлежит компании WorldVentures.

Нисходящая ветка — каждое из лиц, привлеченных непосредственно вышестоящим Партнером, и их соответствующие Маркетинговые организации представляют собой одну “ветку” в Маркетинговой организации Партнера. Каждый Коммерческий центр имеет две ветки - левую и правую.

Конечный потребитель — лицо, которое покупает продукты WorldVentures для личного пользования.

Рекрутер – Партнер, который осуществляет рекрутинг и привлечение другого Партнера, предоставляя ему возможность занятия бизнесом. Рекрутер также обычно является Спонсором нового Партнера.

Объем групповой продажи — стоимость продуктов WorldVentures, на которые может начисляться комиссия, проданных Маркетинговой организацией Партнера. Объем групповой продажи не включает Объем личной продажи соответствующего Партнера. (Партнерские бизнес-системы и средства обеспечения продаж не имеют Объема продажи.)

Совместно проживающая семья — главы семьи и ее члены, являющиеся иждивенцами, проживающие в одном доме.

Объем групповой продажи по левой стороне (GSV) — стоимость продуктов и услуг WorldVentures, на которые может начисляться комиссия, проданных по левой нисходящей ветке определенного Коммерческого центра.

Уровень — уровни нижестоящих Партнеров в определенной Маркетинговой организации Партнера. Под этим термином понимается положение Партнера по отношению к определенному вышестоящему Партнеру, которое определяется с учетом числа Партнеров между ними, которые связаны отношениями спонсорства. Например, если А спонсирует В, который спонсирует С, который спонсирует D, который спонсирует Е, то Е будет находиться на четвертом уровне по отношению к А.

Иерархическая структура — ветки в маркетинговой структуре Партнера, которая первоначально была начата Партнером, спонсирующим персонального Партнера, а затем была расширена ими посредством личного привлечения Партнеров, и воспроизведение этого процесса. Иерархическая структура Партнера подобна его спонсорскому семейному дереву. Она начинается с тех лиц, которых Партнер привлек лично и которых лично привлекли такие лица, и продолжается соответственно. Побочные ответвления не входят в состав иерархической структуры.

Маркетинговая организация — спонсируемые Партнеры, находящиеся ниже по уровню от определенного Партнера.

Официальный материал WorldVentures — литература, аудио или видеозаписи и другие материалы, разработанные, напечатанные, опубликованные и распространяемые компанией WorldVentures среди Партнеров.

Продукты для личного использования — передача продукта Конечному потребителю для личного использования.

Объем личной продажи (PSV) — стоимость услуг и продуктов, на которые может начисляться комиссия, проданных в определенном календарном месяце: (1) Компанией Партнеру; и (2) Компанией лично привлеченным клиентам Партнера.

Ранг — “статус” который достигает Партнер в соответствии с План вознаграждения WorldVentures.

Вовлечь — для целей Политики WorldVentures в отношении конфликта интересов (раздел 4.8) термин “вовлечь” означает фактическое выдвижение предложения, привлечение, побуждение (или попытка таковых) или попытку повлиять каким-либо иным образом, будь то напрямую или через третье лицо, на другого Партнера WorldVentures, в целях обеспечения его регистрации или участия в иных начинаниях, связанных с многоуровневым маркетингом, сетевым маркетингом или прямыми продажами. Такое поведение представляет собой «вовлечение», даже если Партнер совершает соответствующие действия в ответ на запрос, полученный со стороны другого Партнера.

Объем групповой продажи по правой стороне (GSV) — стоимость продуктов, на которые может начисляться комиссия, проданных по правой нисходящей ветке определенного Коммерческого центра.

Спонсор — Партнер, применительно к которому создается иерархическая структура по работе с клиентами, когда новый Партнер регистрируется в Компании, и на счет которого относится Объем продажи, когда новые клиенты покупают продукты.

Партнерская бизнес-система — подборка учебных материалов и вспомогательной коммерческой литературы WorldVentures, которая предоставляется каждому новому Партнеру на временной основе для тестирования и последующей покупки. Партнерская бизнес-система продается Партнерам Компанией по себестоимости.

Восходящая ветка — под этим термином понимаются Партнер или Партнеры, находящиеся выше уровнем, чем определенный Партнер в спонсорской цепочке, вплоть до уровня Компании. Другими словами, это цепочка спонсоров, которая связывает любого конкретного Партнера с Компанией.

Контактные данные:

WorldVentures Marketing LLC

ул. Покровка, 35, 1/13/6-2

Москва, Россия 101000

Тел.: 972 376 301 87

Факс: 31 50 201 1298

Вебсайт: www.worldventures.biz

europesupport@worldventures.com