

РУКОВОДСТВО ПО ПОЛИТИКЕ

Содержание

Раздел 1. Вводная часть.....	2
Раздел 2. Термины и определения	3
Раздел 3. Этические нормы и правила	5
Раздел 4. Регистрация в качестве Бизнес Велнес Консультанта	6
Раздел 5. Порядок приобретения продукции	8
Раздел 6. Политика возврата продукции.....	9
Раздел 7. Обязательства и ограничения по розничным продажам	11
Раздел 8. Регистрация Бизнес Велнес Консультанта или Велнес Консультанта в качестве спонсора и рекрутера	11
Раздел 9. Политика размещения, Смена Спонсора, запрет переманивания в другую компанию или к другому спонсору	13
Раздел 10. Компенсационный план	16
Раздел 11. Утверждения о продукции	23
Раздел 12. Реклама и использование Объектов интеллектуальной собственности Компании	24
Раздел 13. Политика в отношении розничных магазинов, продаж в сферах услуг и коммерческих выставок	30
Раздел 14. Международная коммерческая деятельность.....	31
Раздел 15. Уплата налогов	33
Раздел 16. Претензии по качеству продукции	33
Раздел 17. Разрешенное использование информации Велнес Консультанта.....	34
Раздел 18. Ограничение ответственности	35
Раздел 19. Дисциплинарные санкции	35
Раздел 20. Внесение изменений в Договор	37
Раздел 21. Правопреемники и требования	37
Раздел 22. Прочие положения	39

Раздел 1. Вводная часть

Настоящее Руководство по политике компании dōTERRA® (далее — «Руководство») было включено в состав Положений Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом в качестве его части. Настоящее Руководство и Соглашение с Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом в совокупности представляют собой весь объем договоренностей (далее — «Договор»), достигнутых компанией dōTERRA (далее — «Компания») и Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом. В Договор или в любую его часть Компанией могут вноситься изменения в соответствии с положениями настоящего документа.

Неисполнение Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом положений настоящего Руководства или любого из указанных документов, в совокупности представляющих собой Договор, заключенный между Компанией и Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом, может, на усмотрение Компании, повлечь любое из следующих последствий (по отдельности либо в совокупности): расторжение сотрудничества с Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом, утрата права выступать в качестве Спонсора по отношению к другим Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам / Привилегированных Покупателей, утрата права на получение вознаграждений в соответствии с компенсационным планом, утрата права на получение вознаграждения в рамках Программы Поощрения Лояльности (LRP), утрата официального признания Компанией, приостановление или прекращение действия иных прав и привилегий.

- A. Миссия компании dōTERRA: Компания dōTERRA стремится улучшить жизни людей с помощью чистых эфирных масел класса CPTG®. Для достижения этой цели компания dōTERRA предпринимает следующие шаги:
1. Поиск и разработка эфирных масел класса CPTG® через глобальную сеть, включающую в себя высокопрофессиональных и опытных ботаников, химиков, ученых-медиков и специалистов в области здравоохранения;
 2. Производство предлагаемых нами эфирных масел на высочайшем в отрасли уровне качества, чистоты и безопасности;
 3. Маркетинг и продвижение нашей продукции через Велнес Консультантов и Бизнес Велнес Консультантов, которые в качестве независимых дистрибьюторов представляют и предлагают продукцию dōTERRA другим людям;
 4. Предоставление образовательных возможностей всем людям, заинтересованным в изучении свойств эфирных масел класса CPTG® и их способности поддерживать здоровье, а также использоваться в уходе за собой;
 5. Совместная работа (проекты) со специалистами, в области как традиционной, так и нетрадиционной медицины, с целью дальнейшего изучения и применения эфирных масел класса CPTG® в современной практике в сфере здравоохранения.
- B. Ценности компании dōTERRA: Компания dōTERRA обязуется вести бизнес таким образом, чтобы стать источником добра и блага для каждого человека, Покупателя, Велнес Консультанта, Бизнес Велнес Консультанта, сотрудника, поставщика и партнера, с которым она вступает в контакт, посредством:
1. Ведения бизнеса с абсолютной честностью и верностью своим принципам;
 2. Доброжелательного и уважительного отношения ко всем людям;
 3. Взаимодействия с другими людьми, помогая и заботясь о них;
 4. Трудолюбия и разумного управления средствами компании;
 5. Улучшения и поддержания рабочей атмосферы с помощью культуры открытого общения и позитивного отношения;

6. Благодарности за успехи и признания заслуг других людей; и
7. Великодушного отношения к социально незащищенным слоям населения нашего сообщества и к людям во всем мире.

Раздел 2. Термины и определения

Бизнес Велнес Консультант: Индивидуальный предприниматель, лицо имеющее статус Самозанятого, или юридическое лицо, являющееся независимым подрядчиком, которое вправе приобретать продукцию dōTERRA и осуществлять розничную торговлю, привлекать к работе Велнес Консультантов, других Бизнес Велнес Консультантов, а также Привилегированных Покупателей и получать Бонусы и Вознаграждения в соответствии с требованиями Компенсационного плана. Взаимоотношения между Бизнес Велнес Консультантом и Компанией регулируются Договором. Дистрибьюторские взаимоотношения могут включать в себя более одного Лица, при этом все такие Лица выступают в качестве совладельцев аккаунта. В этом случае термин «Бизнес Велнес Консультант» относится ко всем Лицам в совокупности, при этом каждое из них совместно обладает равными правами и несет равные обязанности Бизнес Велнес Консультанта.

Бонусные Баллы: Баллы, используемые для приобретения ряда установленных Компанией dōTERRA продуктов со скидкой. Баллы предоставляются в рамках Программы LRP. В некоторых случаях по собственному усмотрению Компании dōTERRA Баллы могут начисляться Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам / Привилегированным Покупателям. Начисление Баллов никоим образом не связано с Персональным (PV) или Командными объемами (TV) продаж.

Больница: Любое лечебно-профилактическое учреждение, а также пансионат, дом престарелых, реабилитационный центр или любое подобное учреждение или место.

Велнес Консультант: Лицо, являющееся независимым Дистрибьютором, которое вправе приобретать продукцию dōTERRA для личного пользования, регистрировать (рекрутировать) других людей в свою структуру для приобретения ими продукции dōTERRA или для использования других возможностей, предлагаемых компанией dōTERRA, а также получать вознаграждение в виде Баллов в рамках политики вознаграждений. Взаимоотношения между Велнес Консультантом и Компанией регулируются Договором об оказании услуг. Дистрибьюторские взаимоотношения могут включать в себя более одного Лица, при этом все такие Лица выступают в качестве совладельцев аккаунта. В этом случае термин «Велнес Консультант» относится ко всем Лицам в совокупности, при этом каждое из них совместно обладает равными правами и несет равные обязанности Велнес Консультанта.

Действующий Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель: Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель, приобретавший продукцию dōTERRA в течение последних двенадцати месяцев.

Дистрибьюторские взаимоотношения: Учетная запись, личный кабинет или аккаунт (далее «Аккаунт»), владельцем которого является Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель, включающая более одного Лица, при этом все соответствующие Лица выступают в качестве совладельцев. «Дистрибьюторские взаимоотношения» — еще один термин для обозначения Бизнес Велнес Консультанта, представленный договорными отношениями с Компанией dōTERRA.

Договор: Соглашения между Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом / Привилегированным Покупателем включают в себя Настоящий Договор, а также любые дополнительные соглашения к нему.

Ежегодный взнос: Ежегодный взнос, уплачиваемый Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом / Привилегированным Покупателем Компании dōTERRA в день его регистрации в компании dōTERRA в качестве Бизнес Велнес Консультанта.

Компания: «Компания» или «dōTERRA», если не указано иное, совместно означает ООО «ДОТЕРРА Казахстан» (далее — «ДОТЕРРА Казахстан») и компанию dōTERRA Global Limited (далее — «dōTERRA Global Limited») и любого

цессионария, правопреемника, дочернее предприятие или аффилированное лицо независимо от географического местоположения.

Консультант: Название Велнес Консультанта первого уровня в Компенсационном плане Компании по продажам.

Лицо: Физическое лицо.

Локальный рынок: Страна или группа стран, указанная Компанией.

Нижестоящая структура: Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные Покупатели, находящиеся ниже уровнем их Спонсора и (или) Рекрутера, и образующие структуру. Еще один термин для обозначения Организации.

Маркетинговые материалы: Любой материал, будь то в цифровой или напечатанный форме на физическом носителе, используемый для предложения или продажи продуктов Компании dōTERRA, привлечения потенциальных Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов, в котором содержится отсылка к Компании dōTERRA, продукции Компании dōTERRA, Компенсационному плану или Объектам интеллектуальной собственности компании dōTERRA.

Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA: «Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA» — любые объекты интеллектуальной собственности, в отношении которых компания dōTERRA Holdings, LLC или аффилированное лицо заявляет о своем праве собственности либо о праве на использование, включая, в том числе, товарные знаки, торговые наименования, знаки обслуживания и содержание своих публикаций, вне зависимости от того, зарегистрированы ли вышеупомянутые объекты интеллектуальной собственности в соответствующих государственных органах или нет.

Открытый Местный рынок: Страна или географический регион, указанные в письменной форме в качестве официально открытых Компанией dōTERRA для ведения бизнеса.

Покупатель: — Лицо, приобретающее продукцию, но не участвующее в Компенсационном плане компании dōTERRA; также подразумевает Привилегированных Покупателей и Велнес Консультантов.

Политика: данный документ, являющийся частью Настоящего Договора.

Привилегированный Покупатель: лицо, зарегистрированное в компании dōTERRA в качестве Привилегированного Покупателя и имеющее право на приобретение продукции dōTERRA по ценам ниже розничных. Привилегированный Покупатель не получает бонусы на основании Компенсационного плана компании dōTERRA по продажам. Тем не менее, Привилегированный Покупатель может получать (Скидочные) Баллы посредством участия в Программе лояльности компании dōTERRA (LRP).

Программа Поощрения Лояльности (LRP): программа ежемесячного заказа продукции, в рамках которой Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель может настроить в личном кабинете автоматические заказы продукции dōTERRA, Участие в данной Программе предоставляет возможность получать (Скидочные) Баллы.

Рекрутер: «Рекрутер» — статус, дающий право Бизнес Велнес Консультанту / Велнес Консультанту претендовать на получение Рангов и Бонусов «Быстрый старт» в рамках Компенсационного плана. Кроме того, Рекрутеры вправе расположить Спонсора для нового Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного Покупателя в Структуре Рекрутера. Рекрутер может также выступать в статусе Спонсора (см. «Спонсор»).

Розничным Покупатель: покупатель, который приобретает dōTERRA товар непосредственно у Бизнеса Велнес Консультантом или непосредственно у Компании без создания membership членство учетной записи в dōTERRA.

Соглашение о регистрации в качестве Привилегированного Покупателя: Заявление на регистрацию в качестве Привилегированного Покупателя будь то в печатном или электронном виде, которое (после принятия Компанией) становится частью Договора, заключенного между Привилегированным Покупателем и Компанией.

Соглашение с Бизнес Велнес Консультантом: Заполненное заявление на регистрацию в качестве Бизнес Велнес Консультанта, будь то в печатном или электронном виде, которое (после принятия Компанией) становится частью Договора, заключенного между Бизнес Велнес Консультантом и Компанией.

Спонсор: Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант, являющийся первой вышестоящей линией и Спонсором другого Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного Покупателя, находящийся непосредственно под Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом в его Структуре (см. «Рекрутер»).

Статусы: Статусы (ранги), полученные Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом в рамках Компенсационного плана Компании:

1. Консультант
2. Менеджер
3. Директор
4. Экзекутив
5. Элит
6. Премьер
7. Серебро
8. Золото
9. Платина
10. Бриллиант
11. Голубой Бриллиант, и
12. Президентский Бриллиант.

Статусы достигаются и определяются ежемесячно в соответствии с установленными Компанией критериями.

Структура: Группа Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов / Привилегированных Покупателей, которые находятся в прямой и нисходящей линии спонсорства и (или) рекрутерства Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта.

Утверждения о продукции: Утверждения в отношении эффективности или результатов использования продукции dōTERRA. Утверждения о продукции регулируются законодательством и государственными органами Республики Казахстан.

Раздел 3. Этические нормы и правила

Компания dōTERRA ожидает и требует от своих независимых торговых агентов Дистрибьюторов вести себя в соответствии с самыми высокими стандартами этических норм. Компания dōTERRA ожидает, что при ознакомлении людей с деятельностью Компании и ее продукцией Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные Покупатели будут придерживаться изложенных ниже этических норм. Нарушение этических норм и правил, в зависимости от существенности допущенного нарушения, может привести к наложению на Бизнес Велнес Консультантов/ Велнес Консультантов / Привилегированных Покупателей дисциплинарного взыскания со стороны Компании. Приведенные ниже стандарты деятельности в рамках всей организации компании dōTERRA помогают обеспечить следующие руководящие принципы. Каждый Бизнес Велнес Консультант обязан:

- A. Уважительно относиться к любому лицу при осуществлении деятельности, связанной с компанией dōTERRA.
- B. Вести себя и осуществлять свою деловую деятельность согласно требованиям этики, морали, закона и финансовой добросовестности. Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты не должны принимать участие в деятельности и демонстрировать поведение, которые могут привести к унижению достоинства или причинению затруднений компании dōTERRA, ее должностным лицам, сотрудникам, им самим или другим Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам / Привилегированным Покупателям.
- C. Воздерживаться от негативных или пренебрежительных заявлений о компании dōTERRA, других компаниях, их сотрудниках или их продукции.

- D. Воздерживаться от негативных или пренебрежительных заявлений о других контрагентах компании dōTERRA, в том числе других Бизнес Велнес Консультантах / Велнес Консультантах / Привилегированных Покупателей компании dōTERRA.
- E. Быть правдивыми в ходе консультаций в отношении продукции компании dōTERRA. Не делать утверждений диагностического, терапевтического, лечебного или преувеличенного характера.
- F. Относиться и поддерживать потребителей таким образом, чтобы их опыт взаимодействия с компанией dōTERRA был им полезен и носил осмысленный характер. Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты должны обеспечивать надлежащую поддержку и обучение других Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов, находящихся в их Структуре.
- G. Достоверно объяснять и излагать Компенсационный план компании dōTERRA. Быть честными при предоставлении информации о бизнес-возможностях и выплатах, которые можно получить в рамках Компенсационного плана. Бизнес Велнес Консультанты не должны использовать уровень собственного дохода в качестве стимуляции и показателя потенциального успеха для другого лица либо использовать сведения о своем вознаграждении в качестве маркетинговых материалов.
- H. Соблюдать все положения и процедуры компании dōTERRA, содержащиеся в настоящем Руководстве и иных входящих в состав Договора документах, с учетом вносимых в них дальнейших изменений.

Раздел 4. Регистрация в качестве Бизнес Велнес Консультанта

Наиболее ценными отношениями в компании dōTERRA являются отношения Бизнес Велнес Консультантов с их Клиентами. Компания с огромным удовольствием объединяет силы с Бизнес Велнес Консультантами, чтобы изменить жизни людей к лучшему посредством предоставления продукции и возможностей компании dōTERRA.

- A. **Регистрация в качестве Бизнес Велнес Консультанта.** Чтобы зарегистрироваться в качестве Бизнес Велнес Консультанта в компании dōTERRA, следующие условия являются обязательными к исполнению:
 - 1. Уплатить невозвратный регистрационный взнос;
 - 2. Зарегистрироваться в компании dōTERRA онлайн либо направить на электронный адрес Компании надлежащим образом оформленное Соглашение с Бизнес Велнес Консультантом в течение 30 дней с даты ее подписания;
 - 3. Предоставить все требуемые компанией dōTERRA дополнительные документы, включая подтверждение налоговой регистрации или налогового статуса;
 - 4. Являться совершеннолетним в соответствии с законодательством КАЗАХСТАН и обладать юридической и физической дееспособностью для заключения Соглашения.
- B. **Одобрение (отклонение) Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом.** Компания dōTERRA оставляет за собой право по собственному усмотрению одобрять или отклонять Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом с , оформленные через онлайн-регистрацию, или направленные на физическом носителе потенциальными Бизнес Велнес Консультантами. Больницы не могут быть зарегистрированы в качестве Бизнес Велнес Консультанта без письменного разрешения со стороны отдела по Соблюдению этики и контроля и юридического отдела.
- C. **Некорректно оформленные Соглашения.** Незаполненное, некорректно заполненное Соглашение или Соглашение, содержащее недостоверную информацию, считается недействительным с момента его создания.
- D. **Индивидуальный предприниматель.** В случае регистрации в качестве индивидуального предпринимателя необходимо предоставить компании dōTERRA подтверждение соответствующей регистрации в установленной законодательством форме.
- E. **Юридическое лицо.** В случае регистрации Бизнес Велнес Консультантом юридического лица для осуществления финансовых операций в компании dōTERRA, он должен предоставить компании dōTERRA подтверждение соответствующей регистрации в установленной законодательством форме.
- F. **Обязательный характер решений, принимаемых одним из владельцев аккаунта.** В случае, если аккаунтом владеет более, чем одно Лицо в качестве совладельца, любое действие, согласие или одобрение со стороны одного из таких Лиц является обязательным для исполнения всеми владельцами такого аккаунта. С этой целью каждый владелец аккаунта, являющийся совладельцем, заверяет и гарантирует, что все прочие совладельцы обладают необходимыми

полномочиями для представления интересов других совладельцев данного аккаунта, и наделяет других совладельцев соответствующими полномочиями посредством заключения Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом / Привилегированным Покупателем .

- Г. Обязанность своевременного предоставления достоверных данных.** с целью обеспечения наличия у Компании dōTERRA фактической информации, Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные Покупатели должны уведомить Компанию dōTERRA об изменениях, в данных, направленных ими ранее посредством подписанного Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом. Изменения в документах должны быть предоставлены Компании dōTERRA путем обращения в Службу поддержки клиентов.
- Н. Срок действия и порядок продления Договора.** Срок действия Договора составляет один год с даты его подписания в компании dōTERRA. Если Бизнес Велнес Консультант не уведомляет dōTERRA о своем намерении отказаться от продления действия Договора, либо если Договор не расторгается самой Компанией, срок его действия на каждый следующий год продлевается автоматически. Бизнес Велнес Консультант соглашается уплачивать Ежегодный взнос в день его первоначальной регистрации (либо ранее). Бизнес Велнес Консультант соглашается и разрешает Компании включить Ежегодный взнос в следующий заказ на продукцию. Ежегодный взнос помогает Компании предоставлять Бизнес Велнес Консультанту необходимые вспомогательные материалы и информацию о предлагаемой продукции и услугах, программах, положениях и процедурах Компании, а также о сопутствующих вопросах. Ежегодный взнос также включает в себя стоимость любых информационных сообщений от Компании. Ежегодный взнос не включает в себя какие-либо налоги, сборы, пошлины и иные вычеты в случае их наличия, включая Казахстанская НДС. Если применяются любые подобные налоги, сборы, пошлины или иные отчисления, то Бизнес Велнес Консультант должен увеличить выплачиваемую Компании сумму таким образом, чтобы последняя получила полную чистую сумму Ежегодного взноса, не включающую любые применимые налоги, сборы, пошлины и иные вычеты.
- И. Запрет на владение более чем одним аккаунтом.** Бизнес Велнес Консультант не вправе иметь взаимовыгодный интерес либо являться совладельцем более одного аккаунта (см. определение термина «Дистрибьютерские взаимоотношения» в разделе 2 выше) либо одновременно иметь взаимовыгодный интерес на аккаунте Привилегированного Покупателя или Велнес Консультанта. Взаимовыгодный интерес включает в себя, в том числе, любую долю в праве собственности; любые права на преимущества, существующие в настоящем или в будущем, будь то носящие финансовый или иной характер; права на совершение закупок по оптовым ценам; официальное признание; либо иные материальные или нематериальные преимущества, связанные с конкретным аккаунтом (учетной записью), статусом Велнес Консультанта или Привилегированного Покупателя. Супруги или совместно проживающие пары должны совместно владеть только одним аккаунтом (учетной записью) и не вправе иметь более чем один аккаунт либо взаимовыгодный интерес на аккаунте Привилегированного Покупателя или Велнес Консультанта. Юридическое лицо не вправе регистрировать аккаунт от имени своего предприятия и одновременно с этим регистрировать дополнительный аккаунт своего собственного имени либо иметь взаимовыгодный интерес на аккаунте Привилегированного Покупателя или Велнес Консультанта. Исключением из этого правила будет считаться аккаунт Бизнес Велнес Консультанта со Статусом Президентский Бриллиант. См. пункт 10.В.3.
- Ж. Независимый характер отношений между Бизнес Велнес Консультантом и Компанией.** Бизнес Велнес Консультант выступает в качестве независимого Дистрибьютора (участника) и не является сотрудником, агентом, партнером, законным представителем или франчайзи компании dōTERRA. Бизнес Велнес Консультант не обладает соответствующими полномочиями и обязуется не принимать на себя каких бы то ни было долгов, расходов или обязательств или открывать какие-либо расчетные счета от лица, в интересах или от имени компании dōTERRA. Бизнес Велнес Консультанты самостоятельно контролируют способы и средства осуществления своей предпринимательской деятельности, связанной с dōTERRA, при условии соблюдения положений Договора. Бизнес Велнес Консультанты несут единоличную ответственность за оплату всех понесенных ими расходов, включая, в том числе, транспортные расходы, расходы на питание, проживание, секретарские услуги, аренду офиса, междугородную телефонную связь и прочие расходы. Бизнес Велнес Консультанты не являются сотрудниками Компании и ведут свою предпринимательскую деятельность в рамках локального законодательства, отдельно от Компании dōTERRA, а также не участвуют во взаимоотношениях в рамках локального трудового законодательства, а также подтверждают и соглашаются, что Компания не несет ответственности за удержание налога при получении ими дохода и не обязана удерживать и отчислять налоги с бонусов, вознаграждений либо иных видов доходов, за исключением случаев, когда по закону такое удержание налога получателя дохода является обязательным. Бизнес Велнес Консультанты обязаны исполнять все обязательства, связанные с расходами, рисками, уплатой налогов и соблюдением действующего законодательства Республика Казахстан, а также самостоятельно выполнять и нести ответственность за подготовку и предоставление отчетности, ее достоверность, а также уплату налогов в соответствии с требованиями законодательства Республика Казахстан.

К. Признание со стороны Компании. Компания может официально признать заслуги Бизнес Велнес Консультантов на отдельных мероприятиях и в различных публикациях, включая семинары и журналы. Официальное признание осуществляется исходя из критериев и стандартов, устанавливаемых и применяемых Компанией. Как правило, Компания официально признает высший статус Бизнес Велнес Консультанта, достигнутый ими, по меньшей мере

Раздел 5. Порядок приобретения продукции

A. Отсутствие необходимости приобретения продукции. Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные Покупатели не обязаны приобретать какую-либо продукцию для того, чтобы являться Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом / Привилегированным Покупателем компании dōTERRA.

B. Разрешение на перепродажу продукции компании dōTERRA. Продукцию компании dōTERRA в целях перепродажи вправе приобретать исключительно Бизнес Велнес Консультанты, имеющие соответствующий статус для ведения такой предпринимательской деятельности и заключившие с компанией dōTERRA соответствующий договор.

C. Запрет приобретения продукции исключительно для получения Бонусов. Бизнес возможности, предлагаемые компанией dōTERRA, основаны на осуществлении продаж конечным потребителям. Компания стимулирует Бизнес Велнес Консультантов приобретать исключительно те товары, который Бизнес Велнес Консультант и его семья смогут использовать лично, будут применять в качестве инструмента для продвижения продаж. Приобретение продукции исключительно для накопления и получения Бонусов запрещено. Бизнес Велнес Консультантам не разрешается приобретать продукцию в количестве, неоправданно превышающем объемы, которые Бизнес Велнес Консультант способен применить в качестве инструмента продаж либо использовать для личного потребления в течение разумного периода времени. Компания сохраняет за собой право ограничить объем закупок продукции, который может совершить Бизнес Велнес Консультант, если, по мнению Компании, соответствующие закупки производятся в основном для выполнения квалификационных требований, а не для личного использования или последующей перепродажи. Кроме того, Компания оставляет за собой право взыскать сумму выплаченных Бонусов в том случае, если ею будет установлено, что Бонусы были получены на основании продаж, которые Компания считает осуществленными в нарушение положений Контракта.

D. Запрет переупаковки. Бизнес Велнес Консультанты, имеющие соответствующий статус для ведения предпринимательской деятельности и заключившие с компанией dōTERRA соответствующий договор не вправе печатать свои собственные этикетки или переупаковывать продукцию компании dōTERRA. Продукция должна продаваться исключительно в оригинальной упаковке. Например, Бизнес Велнес Консультанты не вправе перепродавать входящие в набор компоненты отдельно от самого набора в оригинальной упаковке, за исключением случаев, когда Компания устанавливает оптовую цену для отдельных компонентов таких наборов. Аналогичным образом, без предварительного письменного согласия Компании Бизнес Велнес Консультанты не вправе рекламировать использование масел dōTERRA в качестве ингредиентов для продуктов собственного или стороннего производства и отличных от продукции компании dōTERRA, таких как ингредиенты отдельных продуктов или ингредиенты в рецептах. Порядок использования наименования dōTERRA Бизнес Велнес Консультантом регулируется разделом 12 настоящего Руководства.

E. Порядок использования банковской карты. Бизнес Велнес Консультантам категорически не рекомендуется использовать личные банковские карты в целях приобретения продукции для других Бизнес Велнес Консультантов или Привилегированных Покупателей. Бизнес Велнес Консультантам запрещается использовать личные банковские карты в целях приобретения продукции для других Бизнес Велнес Консультантов, зарегистрировавшегося или получившего такой статус менее 30 дней назад. Бизнес Велнес Консультанты не вправе размещать заказ на продукцию с использованием не принадлежавшей им банковской карты без предварительного письменного разрешения владельца соответствующей карты. В тех редких случаях, когда возникает необходимость приобретения продукции для другого Бизнес Велнес Консультанта или Привилегированного покупателя, Компания должна получить письменное разрешение от Бизнес Велнес Консультанта, в интересах которого размещается соответствующий заказ на продукцию. Непредоставление такого разрешения по запросу Компании может привести к аннулированию соответствующей продажи, утрате полученных в результате такой продажи Бонусов, а также к наложению иных дисциплинарных взысканий, указанных в разделе 19.

F. Самовывоз со склада компании в офисе. В случае если в течение 20 дней с момента размещения заказа, такой заказ не был получен Велнес Консультантом или Привилегированным покупателем в пункте самовывоза, Компания может оформить доставку такого заказа.. Затраты на доставку заказа на адрес Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного Покупателя оцениваются Компанией

таким образом, как если бы соответствующий заказ был изначально размещен заказа с доставкой. График пункта самовывоза устанавливается местным рынком, где был размещен заказ. Уточняйте график и порядок работы пункта самовывоза на Местном рынке, где производите заказ продукции.

Раздел 6. Политика возврата продукции

A. Возврат продукции.

1. Компания dōTERRA обязуется возместить 100% (сто процентов) покупной цены (плюс сумму соответствующего налога, если он был оплачен заранее) на Свободно реализуемые товары, возвращенные Веллнесс Консультантом Бизнес или Покупателем в течение 12 месяцев с момента его покупки у Компании, за вычетом стоимости доставки и выплаченных Бонусов.

B. Возврат поврежденной и некачественной продукции

1. Процесс возврата и обмена товаров, кроме диффузоров. В случае если клиент получил некачественный товар стоимостью до 50 PV, компания может произвести замену бракованного товара или вернуть денежные средства без возврата товара продавцу. Если стоимостью превышает 50 PV, компания может произвести замену бракованного товара или вернуть денежные средства только после возврата товара продавцу. Такая продукция должна быть возвращена в течение 15 (пятнадцати) дней с момента ее получения.
2. Процесс возврата и обмена диффузоров. В случае если клиент получил неисправный диффузор, компания может произвести замену на новый или вернуть денежные средства без возврата диффузора продавцу при первичном обращении в рамках одного заказа. В случае повторного обращения по причине неисправности диффузора в рамках одного заказа клиент должен вернуть неисправный диффузор продавцу. Обмен товара или возврат денежных средств возможен в период гарантийного срока.
3. В случае невозможности совершения обмена или возврата денежных средств Компания оставляет за собой право начислить кредитные баллы в размере стоимости соответствующей продукции.

C. Обязанность по сохранению номера заказа покупателя.

Для того, чтобы Компания могла надлежащим образом вернуть применимые Бонусы на возвращенную продукцию, необходимо сохранить указанный в счете на оплату исходный номер заказа на поставку. Данный номер должен быть предоставлен Компании в момент направления запроса о возврате.

D. Продукция, приобретенная в составе набора, должна быть возвращена также в составе набора.

E. Порядок возврата продукции.

F. Чтобы получить возврат средств за возвращаемую продукцию или Маркетинговые материалы, Веллнесс Консультант Бизнес должен выполнить следующие процедуры:

1. Одобрение на возврат должно быть получено до отправки в адрес Компании. Данное одобрение может быть получено либо по телефону, либо по электронной почте, а фактическая обратная отправка должна сопровождаться номером Веллнесс Консультанта Бизнес.
2. Компания обязуется обеспечить для Веллнесс Консультанта Бизнес наличие надлежащих процедур и места для возврата продукции или Маркетинговых материалов. Все расходы по обратной поставке несет Веллнесс Консультант Бизнес.
3. Продукция или Маркетинговые материалы, возвращенные Компании без предварительного одобрения, не являются основаниями для получения Премияльных LRP баллов или возмещения и будут возвращены Веллнесс Консультанту Бизнес за счет последнего.
4. Данная процедура возврата продукции / средств может отличаться в юрисдикциях, где для возврата продукции законом устанавливаются иные требования. Условия возврата средств могут диктоваться применимым законодательством.

5. Для Казахстан Велнес Консультанту необходимо направить на электронную почту службы поддержки компании dōTERRA (kaz@doterra.com) заявление на возврат в свободной форме с email адреса, указанного при регистрации в качестве Велнес Консультанта.

В заявлении указать:

- ФИО покупателя
- дату заказа,
- номер заказа
- сумму предлагаемую к возврату
- список продукции, причину возврата / обмена
- а также один из вариантов оформления возврата:
 - прошу вернуть денежные средства в размере _____
 - прошу произвести обмен продукции

Если запрос касается продукции ненадлежащего качества, то к письму необходимо приложить фотографии товаров для которых предполагается замена или возврат денежных средств

G. Право Компании на аннулирование незаработанных Бонусов.

Бонусы начисляются Велнесс Консультантам Бизнес за покупку продукции Компании розничными покупателями или участниками их Нижестоящей организации. В случае возвращения продукции Компания вправе аннулировать Бонусы, начисленные за приобретение продукции, которая впоследствии была возвращена. Компания вправе аннулировать соответствующие Бонусы, потребовав, чтобы Велнесс Консультант Бизнес выплатил их стоимость Компании напрямую, либо удержать сумму таких Бонусов из будущих Бонусных выплат.

H. Возврат персонализированных маркетинговых материалов.

Стоимость персонализированных маркетинговых материалов не может быть возмещена, а сами такие материалы не могут быть возвращены, за исключением случаев наличия в них типографских ошибок. Такие маркетинговые материалы должны быть возвращены в течение тридцати дней в соответствии с Политикой возврата продукции.

I. Возвраты платежей, выполненных по платежным картам.

Велнес Консультанты Бизнес должны возвращать продукцию в соответствии с правилами Компании в области обмена и возврата продукции, а не с помощью возврата платежей по платежным картам.

J. Возврат денежных средств, полученных в качестве аванса за продукцию или маркетинговые материалы не полученную Велнес Консультантом Бизнес или Покупателем осуществляются на основании запроса на электронную почту.

K. Для Казахстан Велнес Консультанту необходимо направить на электронную почту службы поддержки компании dōTERRA (kaz@doterra.com) заявление на возврат денежных средств в свободной форме с email адреса, указанного при регистрации в качестве Велнес Консультанта или Покупателя

В заявлении указать:

- ФИО покупателя
- дату заказа,
- номер заказа

- сумму предлагаемую к возврату
- причину возврата

Раздел 7. Обязательства и ограничения по розничным продажам

А. ОБЩАЯ ПОЛИТИКА ВОЗВРАТА СРЕДСТВ.

1. В соответствии с законодательством Республика Казахстан о защите прав потребителей Бизнес Велнес Консультант, имеющий соответствующий статус для ведения такой предпринимательской деятельности и заключившие с компанией dōTERRA соответствующий договор, продавший розничному покупателю товар, который ему не подошел (из-за дизайна, размера, цвета или содержимого), обязан предоставить розничному покупателю возможность обменять его на аналогичный товар. В случае отсутствия аналогичного товара клиент имеет право потребовать возврат средств. розничный покупатель имеет право запросить у Бизнес Велнес Консультанта обменять приобретенный товар или произвести возврат средств, если применимо, в течение 14 дней после доставки товара клиенту.
2. Это означает, что Бизнес Велнес Консультант, имеющие соответствующий статус для ведения такой предпринимательской деятельности и заключившие с компанией dōTERRA соответствующий договор, должен по запросу обменять проданный товар или возместить клиенту покупную цену в полном объеме. Клиент должен подать запрос на возврат средств в течение 14 дней с момента доставки и вернуть товар.

В. ПОЛИТИКА ВОЗВРАТА СРЕДСТВ ЗА ДИСТАНЦИОННЫЕ ПРОДАЖИ. В соответствии с законодательством КАЗАХСТАН розничные покупатели, приобретающие товары через дистанционные продажи, в том числе через Интернет, или продажи на основе товарных предложений, указанных в каталогах, также имеют право на возврат средств, уплаченных за отмененный заказ, в течение семи дней после доставки товара. Если Бизнес Велнес Консультант не информирует клиента об этом праве, законодательство Республика Казахстан позволяет клиенту отменить заказ в течение 3 месяцев (90 дней) после доставки товара клиенту. Возврат средств может быть произведен при условии сохранения внешнего вида и качества товара.

С. ПОЛИТИКА КОМПАНИИ В ОТНОШЕНИИ ВОЗВРАТА СРЕДСТВ. Компания рекомендует Бизнес Велнес Консультантам удовлетворять запросы на возврат средств или обмен товара, даже если они подаются по истечении 14 дней с момента доставки. Данная политика поддерживается Компанией через щедрую Политику возврата продукции, изложенную в разделе 6.

Д. Обязанность предоставлять товарные чеки. При продаже Бизнес Велнес Консультант должен предоставлять клиентам заполненный товарный чек.

1. Товарный чек оформляется в соответствии с нормативно-правовыми актами Республика Казахстан, если применимо.
2. Бизнес Велнес Консультанты должны хранить копии всех товарных чеков в течение как минимум шести лет. В товарном чеке должна быть указана взимаемая сумма НДС.

Раздел 8. Регистрация Бизнес Велнес Консультанта или Велнес Консультанта в качестве спонсора и рекрутера

А. Обязанность принять договорные обязательства. Прежде чем Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант сможет выступать в качестве Рекрутера или Спонсора, Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант должен выполнить все требования и принять на себя все обязательства, описанные в Договоре.

В. Размещение в структуре. Бизнес Велнес Консультант может направлять Лиц в Компанию в качестве претендентов на получение статуса Бизнес Велнес Консультанта. После принятия Компанией формы Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом претенденты помещаются в Организацию Рекрутера, указанного в форме.

С. Обучение и поддержка Структуры. Чтобы быть успешным Рекрутером или Спонсором, Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант должен взять на себя обязательства по обучению и поддержке Бизнес

Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного покупателя в своей Структуре. Успех может быть достигнут Бизнес Велнес Консультантом/Велнес Консультантом только за счет систематического оказания маркетинговых и информационных услуг для поддержания и увеличения продаж продукции dōTERRA в рамках своей Структуры..

D. Свободные Местные рынки. Бизнес Велнес Консультант вправе регистрировать и (или)спонсировать других Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов / Привилегированных покупателей только на Свободных Местных рынках. См. раздел 14.

E. Как стать успешным Рекрутером или Спонсором. Чтобы быть успешным Рекрутером или Спонсором и лидером, Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант должен выполнять следующие обязанности:

1. Обеспечивать регулярное обучение, наставничество и поддержку Бизнес Велнес Консультанта /Велнес Консультанта в отношении продаж и решения административных вопросов. Рекрутер или Спонсор должен поддерживать связь со всеми членами своей Структуры и быть готовыми ответить на вопросы. Обратите внимание, если в Структуре Бизнес Велнес Консультанта есть Участник имеющий ранг выше , общение с участниками Структуры данного Велнес Консультанта имеющего высший ранг, должно осуществляться через данного участника;
2. Прилагать все усилия для того, чтобы все Участники Структуры Бизнес Велнес Консультанта понимали и соблюдали условия Договора и положения применимого законодательства, действующих норм ;
3. Вовлекаться в решение проблем и трудностей, а также разногласий, возникающих между Участниками Структуры Бизнес Велнес Консультанта;
4. Проводить обучение Участников Структуры и удостовериться в том, что продажа продукции и мероприятия по бизнес-возможностям, проводимые Структурой Бизнес Велнес Консультанта, осуществляются в соответствии с Договором и в соответствии с любыми применимыми законами, постановлениями и правилами;
5. Оперативно разрешать любые споры возникшие между Бизнес Велнес Консультантом, другими Бизнес Велнес Консультантами и Структурой Бизнес Велнес Консультанта;
6. Отвечать на обращения в течение разумного периода времени и информировать Рекрутеров и Спонсоров о политике Компании; и
7. Спонсировать лично зарегистрированных Участников, участвующих в программах, проводимых Компанией, к примеру, Бриллиантовый или Серебряный Клуб.

F. Обязанность Рекрутера и Спонсора соблюдать интересы Участников. Рекрутеры и Спонсоры берут на себя ответственность и обязанность по соблюдению интересов при взаимодействии с участниками Структуры, а также обращают внимание на то, чтобы их действия или бездействие не приводили к возникновению убытков и причинению вреда, возникновению неловких ситуаций для кого-либо в их Структурах или Компании, а также они должны незамедлительно принимать меры для устранения любых таких убытков, вреда или неловких ситуаций.

При регистрации Рекрутеры должны убедиться, что регистрируемые ими лица проинформированы о том, кто будет их Рекрутером. Бизнес Велнес Консультанты не должны перекладывать ответственность за регистрацию нового Участника на свою вышестоящую линию или какое-либо другое лицо.

Полное или частичное перераспределение Структуры. Компания оставляет за собой право полностью или частично реструктуризировать Структуру, исключив Рекрутеров или Спонсоров, которые нарушают условия настоящего Руководства либо совершают неправомерные и недостойные поступки или участвуют в совершении таковых, что определяется Компанией по ее собственному усмотрению. Ничто из изложенного в настоящем Руководстве не обязывает Компанию предпринимать какие-либо действия, а также не лишает Компанию каких-либо прав, , в случае если Компания приняла решение отложить совершение таковых действий или не совершать их. К недостойным поступкам, помимо прочего, относятся: непристойные предложения сексуального характера и нежелательное общение, неспособность своевременно погашать долги, банкротство, причинение физического вреда, противоправное поведение и оскорбления, кража и вмешательство в семейные отношения.

За 30 дней Компания направит уведомление каждому Рекрутеру или Спонсору, чья Структура подлежит полному или частичному перераспределению.

Г. Регистрация в качестве Привилегированного Покупателя. Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант также может регистрировать новых участников в качестве Привилегированных покупателей.. Привилегированный Покупатель не принимает участия в Компенсационном плане при этом Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант может получать вознаграждение в соответствии с Компенсационным планом за продукцию, приобретенную Привилегированными Покупателями, зарегистрированными в Структуре Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта. При регистрации в качестве Привилегированного Покупателя Бизнес Велнес Консультант должен проинформировать будущего Участника о необходимости :

1. Уплатить невозвратный регистрационный взнос (если применимо);
2. Зарегистрироваться в компании dōTERRA онлайн либо направить на электронный адрес Компании надлежащим образом оформленное Соглашение с Привилегированным Покупателем в течение 30 дней с даты ее подписания;
3. Предоставить все требуемые компанией dōTERRA дополнительные документы, включая подтверждение налоговой регистрации или налогового статуса;
4. Являться совершеннолетним в соответствии с законодательством Республика Казахстан и обладать юридической и физической дееспособностью для заключения Соглашения;

Больницы не могут быть зарегистрированы в качестве Привилегированного Покупателя без письменного разрешения со стороны отдела по этике и контролю и юридического отдела.

Н. Регистрация в качестве Велнес Консультанта. Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант вправе зарегистрировать Участника в качестве Велнес Консультанта. Велнес Консультант не принимает участия в Компенсационном плане Компании по продажам, при этом Бизнес Велнес Консультант может получать вознаграждение в соответствии с Компенсационным планом компании dōTERRA по продажам за продукцию, приобретенную Велнес Консультантом, зарегистрированным Бизнес Велнес Консультантом. Бизнес Велнес Консультант должен знать, что для регистрации в качестве Велнес Консультанта компании dōTERRA каждый Велнес Консультант должен:

1. Уплатить невозвратный регистрационный взнос (если применимо);
2. Зарегистрироваться в компании dōTERRA онлайн либо направить на электронный адрес Компании надлежащим образом оформленное Соглашение с Велнес Консультантом в течение 30 дней с даты его подписания;
3. Предоставить все требуемые компанией dōTERRA дополнительные документы, включая подтверждение налоговой регистрации или налогового статуса;
4. Являться совершеннолетним в соответствии с законодательством Республика Казахстан и обладать юридической и физической дееспособностью для заключения Соглашения;

Больницы не могут выступать в качестве Велнес Консультанта без письменного разрешения со стороны отдела по этике и контролю и юридического отдела.

Раздел 9. Политика размещения, Смена Спонсора, запрет переманивания в другую компанию или к другому спонсору

А. Первоначальное размещение. При регистрации нового Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного Покупателя Рекрутер такого может разместить его на любом уровне в своей структуры.

В. Изменения в размещении в течение четырнадцати дней с момента регистрации. До 10 числа следующего после регистрации месяца Рекрутер может единожды переместить нового Бизнес Велнес Консультанта (Велнес Консультанта/Привилегированного Покупателя) в любое место в Структуре Рекрутера (т. е. не в рамках Структуры Рекрутера) при условии получения разрешения от Компании.

С. Смена Спонсора после 10 числа следующего после регистрации месяца. По истечении вышеуказанного периода времени Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель находится на окончательном месте в структуре, и Компания, как правило, не одобряет запросы на

перемещение Бизнес Велнес Консультантов/ Велнес Консультантов / Привилегированных Покупателей в другое место Структуры.

1. Изменения в размещении происходят редко и подлежат специальному утверждению со стороны Комитета Компании по исключениям.
2. Прежде чем утвердить изменение в размещении, Компания должна рассмотреть, помимо прочего, следующие вопросы:
 - a. Был ли перемещаемый Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель Активным в течение как минимум шести месяцев (двенадцати месяцев, если Статус Серебро или выше);
 - b. Получил ли перемещаемый Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель письменное согласование Рекрутеров, которые находятся на три уровня выше него, и Спонсоров, которые находятся на семь уровней выше него;
 - c. Приведет ли изменение к повышению Статуса;
 - d. Произойдет ли изменение в исторических выплатах Бонусов;
 - e. Нарушал ли Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель положения Договора;
 - f. Влияют ли изменения на Структуру ;
 - g. Любые другие соответствующие факты.

D. Квалифицированный Рекрутер со Статусом Бриллиант и выше, который лично регистрирует нового Велнес Консультанта или Бизнес Велнес Консультанта, достигшего Статуса Премьер в течение трех месяцев с момента регистрации, получит право разместить нового Участника на любом уровне в Структуре Рекрутера. Это перемещение может быть осуществлено после заполнения Рекрутером формы на Перемещение со Статусов Премьер и Президентский Бриллиант, даже если ранее изменение в размещении уже имело место до 10 числа следующего после регистрации месяца. В целях подсчета трех месяцев, указанных в этом пункте, первым месяцем является календарный месяц, в котором зарегистрирован Велнес Консультант или Бизнес Велнес Консультант, если он зарегистрирован не позднее 10-го календарного дня месяца. Если Бизнес Велнес Консультант зарегистрирован после 10-го календарного дня месяца, то первым месяцем является следующий календарный месяц.

E. **Регистрация бывшего Привилегированного Покупателя в качестве Велнес Консультанта или Бизнес Велнес Консультанта.** Бизнес Велнес Консультант может регистрировать Привилегированных Покупателей в качестве Велнес Консультантов или Бизнес Велнес Консультантов. Когда Привилегированный Покупатель становится Велнес Консультантом или Бизнес Велнес Консультантом, он перестает быть Привилегированным Покупателем. Если Привилегированный Покупатель меняет свой статус на Бизнес Велнес Консультанта/Велнес Консультанта и регистрирует лично Привилегированного Покупателя/Бизнес Велнес Консультанта/Велнес Консультанта с объемом 100PV или более, то рекрутер этого Привилегированного Покупателя, изменившего статус, может разместить его на любой уровень в своей структуре.

F. Сделать это необходимо в срок до 10 числа следующего после регистрации нового участника месяца. **Смена рекрутера.** Компания разрешает сменить рекрутера Бизнес Велнес Консультанту / Велнес Консультанту / Привилегированному покупателю можно не более двух раз. Вторая смена может быть разрешена компанией только в том случае, если первоначальный рекрутер Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного покупателя инициирует эту смену. .

G. **Запрет перемещения между структурами, компаниями и линиями спонсорства.**

1. **Кросс-рекрутинг между компаниями – это фактическое переманивание, регистрация, поощрение, будь то прямо или косвенно (в том числе через веб-сайт), другого Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного покупателя компании dōTERRA с целью регистрации и (или) реализации маркетинговых возможностей в сторонней компании , а также принятие мер с целью повлиять на это каким-либо образом или попытка совершения таких действий запрещено. .** Такое поведение интерпретируется Компанией как кросс-рекрутинг, даже если действия Бизнес

Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного покупателя осуществляются в ответ на запрос со стороны другого Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного покупателя.

2. **Перемещения между Структурами** – это фактическое переманивание, регистрация, поощрение, будь то прямо или косвенно (в том числе через веб-сайт), регистрации физического или юридического лица, которое уже имеет действующий аккаунт в компании dōTERRA, в рамках другой структуры и иного Спонсора, принятие мер с целью повлиять на это каким-либо образом или попытка совершения таких действий запрещены. Положения о Перемещении между Структурами также применяются к регистрации физического или юридического лица, которое имело аккаунт в компании dōTERRA в течение последних шести месяцев, или в случае Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта со Статусом Серебро или выше – в течение последних двенадцати месяцев.
3. **Запрет.** Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам запрещается проводить кросс-рекрутинг между компаниями и Структурами. Запрещено использовать любые способы обхода этой политики, в том числе, помимо прочего, использование имени супруга или родственника, торговых наименований, ведение бизнеса под вымышленными именами, в качестве корпораций, партнерств, трастов, федеральных идентификационных номеров или с использованием фиктивных идентификационных номеров.

Доступные Компании обеспечительные меры. Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты оговаривают и соглашаются, что кросс-рекрутинг между сторонними компаниями и между структурами компании dōTERRA представляют собой необоснованное и произвольное вмешательство в договорные отношения между Компанией и ее Дистрибьюторами, а также незаконное использование собственности Компании и незаконное присвоение коммерческой тайны Компании. Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты также оговаривают и соглашаются, что любое нарушение этого правила нанесет Компании непосредственный и непоправимый ущерб, что ущерб Компании превышает любую выгоду, которую может получить Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультанты, и что Компания имеет право, помимо любых других средств правовой защиты, которые могут быть ей доступны, на принятие немедленных, временных, предварительных и постоянных обеспечительных мер в виде судебного запрета без обеспечения (залога), и что такой судебный запрет может продлить период после прекращения действия данного ограничения на срок до 1 (одного) года с даты последнего нарушения этого положения. Положения настоящего раздела остаются в силе после расторжения Договора. Ничто из содержащегося в настоящем Руководстве не служит отказом от каких-либо других прав и средств правовой защиты, которые Компания может иметь в отношении использования ее Конфиденциальной информации или любых других нарушений Договора. Кроме того, Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты соглашаются с тем, что появление, упоминание или разрешение упоминания их имени или изображения в любых рекламных, рекрутинговых или пропагандистских материалах для другой компании, занимающейся прямыми продажами, представляет собой кросс-рекрутинг между компаниями, если происходит в течение одного года после расторжения Договора.

Раздел 10. Компенсационный план

Существует два основных способа получения Бонусов Бизнес Велнес Консультантами: (1) за счет продажи товара по розничной цене розничной цены; и (2) за счет Бонусов (которые в договорах называют вознаграждениями), начисляемых за продажи продукции Бизнес Велнес Консультанта и продажи других Бизнес Велнес Консультантов в его Структуре.

Повышение розничной цены. Бизнес Велнес Консультанты, имеющие соответствующий статус для ведения предпринимательской деятельности и заключившие с компанией dōTERRA соответствующий догово, покупают продукцию компании dōTERRA по оптовым ценам для перепродажи клиентам, использования в качестве Маркетинговых материалов или личного использования. Компания предлагает розничные цены, по которым она рекомендует, но не обязывает Бизнес Велнес Консультантам осуществлять перепродажу продукции клиентам.

Бонусы. Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты также могут получать бонусы в зависимости от общего объема продаж продукции Компании на всех рынках, на которых Компания осуществляет свою деятельность. Не все продукты или рекламные акции Компании приносят бонусы. Всем продуктам или рекламным акциям Компании, за которые начисляются бонусы, присваивается значение Персонального объема продаж (PV).

А. Термины и определения

Заказ с начислением вознаграждения/бонусов: своевременно размещенный и оплаченный Бизнес Велнес Консультантом, Велнес Консультантом или Привилегированным Покупателем заказ, на который начисляются баллы Персонального объема продаж (PV).

Объем Компании: Объем Компании — общий объем продаж Компании всем Бизнес Велнес Консультантам, Велнес Консультантам, Привилегированным Покупателям и розничным покупателям.

Первый уровень в Структуре: это структура одного из Бизнес Велнес Консультантов, включающая в себя как самого Консультанта, так и его лично спонсируемых Бизнес Велнес Консультантов/Велнес Консультантов/Привилегированных Покупателей.

Объем Местного рынка: Совокупный Персональный объем продаж всех Участников Структуры, работающих на определенном Местном рынке. Объем Местного рынка — термин, используемый для определения Бонуса Основателя.

Структурный объем продаж (OV): Объем Бизнес Велнес Консультанта, а также Объем других Бизнес Велнес Консультантов в его Структуре.

Персональный объем продаж (PV): Каждому продукту с начислением комиссионного вознаграждения, реализованному компанией dōTERRA, присваивается значение в баллах. Персональный объем продаж Бизнес Велнес Консультанта представляет собой накопленные баллы по продуктам, приобретенным Бизнес Велнес Консультантом или проданным его лично зарегистрированным розничным покупателям в течение одного календарного месяца. Не всем продуктам присваиваются PV. PV не включает продукты, приобретенные за Бонусные баллы.

Основной Бонус: Сумма всех бонусов, выплаченных Бизнес Велнес Консультанту, за исключением Бонуса «Быстрый старт» и Бонуса Основателей. Основной Бонус состоит из следующих Бонусов: Командный бонус, Бонус за прибыль от розничной торговли, а также Бонусов «Сила трех», «Бонус возможностей» и «Бриллиантовый Фонд». Основной Бонус выплачивается ежемесячно.

Квалифицированный участник: Квалифицированный участник — это Бизнес Велнес Консультант или Велнес Консультант, который получил определенный Статус на первом уровне Структуры своего Рекрутера. Для получения квалификационного Статуса Рекрутера каждый Квалифицированный участник должен стоять на отдельном первом уровне Структуры Рекрутера.

Квалифицированные заказы в рамках Программе лояльности (LRP). Квалифицированный заказ в рамках LRP — Заказ на 100 и более PV размещенный в рамках программы лояльности LRP за квалификационный месяц. Все Квалифицированные заказы LRP оплачиваются личной банковской картой от имени владельца аккаунта, указанного в аккаунте, и отправляются на основной адрес, указанный в аккаунте. Возврат Квалифицированного заказа LRP приведет к возвращению любого незаработанного, но ранее выплаченного бонуса.

Команда: Термин, используемый в отношении Бонуса «Сила трех». В состав Команды входит Спонсор, а также те Бизнес Велнес Консультанты, Велнес Консультанты, Привилегированные Покупатели и розничные покупатели, которые иерархически находятся на первом уровне Структуры Спонсора.

Командный объем продаж (TV): Совокупный Персональный объем членов Команды. Термин, используемый в отношении Бонуса «Сила трех».

В. Бонусы. Вознаграждение, выплачиваемое Бизнес Велнес Консультанту, предназначенное для вознаграждения всех Бизнес Велнес Консультантов – от новичков до их опытных коллег – за их постоянные усилия. Бонусы компании dōTERRA включают следующие Бонусы: Бонус за прибыль от розничной торговли, Бонус «Быстрый старт», Бонус «Сила трех», Командный Бонус «Юнилевел», Бонус возможностей и «Бриллиантовый Фонд», а также Бонус Основателей.

1. Бонус «Быстрый старт» — бонус для Рекрутеров.

Общие сведения. Бонус «Быстрый старт» еженедельно начисляется Рекрутерам за заказы вновь зарегистрированных участников, размещенные в первые 60 (шестьдесят) дней с даты регистрации.

Этот бонус начисляется Рекрутерам первого, второго и третьего уровней нового Бизнес Велнес Консультанта. Рекрутер первого уровня получает 20 (двадцать) процентов, Рекрутер второго уровня — 10 (десять) процентов, а Рекрутер третьего уровня — 5 (пять) процентов. См. Рисунок 1.

Чтобы претендовать на Бонус «Быстрый старт», каждый Рекрутер должен разместить заказ на 100 и более PV в программе лояльности LRP. Незаработанные бонусы не переходят к другим Рекрутерам. Бонус за предыдущую неделю (с понедельника по воскресенье) рассчитывается и определяется каждую среду. Командный бонус «Юнилевел» (см. ниже) на такие заказы не выплачивается.



2. Бонус «Сила трех»* — бонус для Спонсоров.

Общие сведения. Бонус «Сила трех» — ежемесячный бонус в установленном Компанией размере, начисляемый Спонсорам по результатам последовательных ежемесячных действий. На этот бонус может претендовать любой Спонсор, который оформил Квалифицированный заказ LRP.

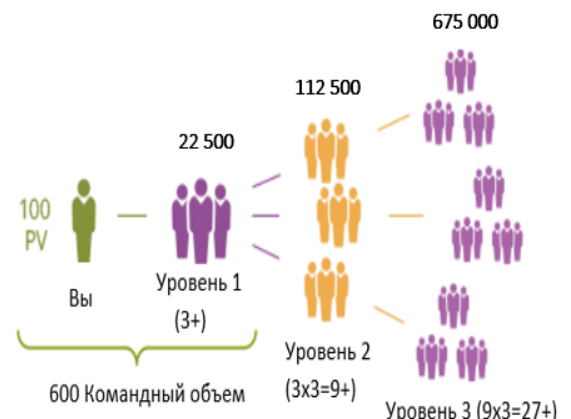
Бонус «Сила трех» 1-го уровня. Чтобы претендовать на бонус, начисляемый на 1-м уровне, от 22 500 тенге, Бизнес Велнес Консультант должен оформить Квалифицированный заказ LRP. Бизнес Велнес Консультант также должен иметь трех лично спонсируемых Велнес Консультантов /Бизнес Велнес Консультантов / Привилегированных Покупателей, оформивших Квалифицированные заказы LRP, и Командным объемом продаж (TV) не менее 600 баллов. См. Рисунок 2.

Бонус «Сила трех» 2-го уровня. Чтобы претендовать на бонус 2-го уровня, от 112 500 тенге, Бизнес Велнес Консультант должен сначала получить Бонус 1-го уровня в предыдущем месяце. Трое лично спонсируемых Велнес Консультантов / Бизнес Велнес Консультантов / Привилегированных Покупателей, которые помогли ему получить Бонус 1-го уровня, должны также получить этот бонус 1-го уровня. См. Рисунок 2.

Бонус «Сила трех» 3-го уровня. Чтобы претендовать на бонус 3-го уровня, от 675 000 тенге Бизнес Велнес Консультант должен сначала получить Бонус 2-го уровня, а также получить Бонус 1-го уровня в предыдущем месяце. Трое лично спонсируемых Велнес Консультантов /Бизнес Велнес Консультантов /Привилегированных Покупателей, которые помогли ему получить Бонус 2-го уровня, должны также получить этот бонус 2-го уровня. См. Рисунок 2.

Бонус «Сила 3-х» (начисляется ежемесячно)

Подробную информацию вы сможете найти в листовке «Сила трех: как квалифицироваться»



Дополнительные структуры «Сила трех». Бизнес Велнес Консультанты могут входить в несколько структур «Сила трех». Когда Бизнес Велнес Консультант достигает вершины структуры «Сила трех», получив 3-го уровня, он может претендовать на получение бонусов в рамках своей дополнительной структуры. Лично спонсируемые Велнес Консультанты /Бизнес Велнес Консультанты / Привилегированные Покупатели, а также объемы продаж, которые учитывались в первой бонусной структуре, не могут использоваться Спонсором для участия в дополнительных бонусных структурах.

*суммы вознаграждений 1-го, 2-го и 3-го уровней устанавливается Компанией и публикуется дополнительно

3. Юнивелел - Командный бонус.

Общие сведения. Бонус Юнивелел начисляется Бизнес Велнес Консультантам ежемесячно. Бонус Юнивелел рассчитывается на основании месячного объема продаж Структуры Бизнес Велнес Консультанта. Бонус Юнивелел за конкретный месяц зависит от Статуса, полученного Бизнес Велнес Консультантом за месяц, и месячного Структурного объема продаж Структуры Бизнес Велнес Консультанта. Требования к Статусу и Структурному объему продаж должны выполняться каждый месяц. Продажи, по которым начисляются Бонусы «Быстрый старт», не включаются в объем продаж, учитываемый для получения Бонуса Юнивелел. См. Рисунок 3.

Премиальный Командный Бонус (Рассчитывается ежемесячно на компрессию по всей организации)

Статус Консультанта	Консультант	Менеджер	Директор	Экзекутив	Элит	Премьер	Серебро	Золото	Платина	Бриллиант	Голубой Бриллиант	Президентский Бриллиант
Уровень 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Уровень 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Уровень 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Уровень 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Уровень 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Уровень 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Уровень 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Динамическая Компрессия		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Достижение Статусов. Каждый Статус имеет минимальные ежемесячные требования к Персональному объему продаж (PV) и Структурному объему продаж (OV). Например, для Статуса Менеджера требуется 100 баллов PV и 500 баллов OV. Для всех Статусов, за исключением Статуса Консультанта, требуется заказ не менее чем на 100 баллов PV.

Статусы и Уровни. Каждый Статус соответствует количеству структурных уровней, от которых Бизнес Велнес Консультант получает бонусы. См. Рисунок 3. Например, Экзекутив получает бонусы от четырех уровней. Как правило, по мере повышения Бизнес Велнес Консультантом своего Статуса, он получает вознаграждения/бонусы от все более глубоких уровней в своей Структуре, пока не достигнет Статуса Серебро. Все Статусы от от Серебра и выше получают вознаграждения/бонусы как минимум от семи уровней.

Процент от баллов CV, который начисляется Бизнес Велнес Консультантам, также зависит от уровня. Как показано на Рисунке 3, от первого уровня начисляется 2 % (два процента), и с каждым последующим уровнем процент увеличивается вплоть до 7 % (семи процентов) на седьмом уровне. Бонус включает в себя вознаграждение за каждый уровень оплаты, то есть Экзекутив получает 2 % (два процента) за первый уровень плюс 3 % (три процента) за второй уровень и по 5 % (пять процентов) за третий и четвертый уровни.

Квалифицированные участники и достижение Статусов. Чтобы достичь определенных Статусов, Бизнес Велнес Консультант должен иметь Квалифицированных участников на первом уровне Структуры Велнес

Консультанта и являться рекрутером этих участников. (см. Рисунок 3). Например, Бизнес Велнес Консультант, желающий достичь Статуса Серебро, должен иметь трех Квалифицированных участников со Статусом Элит (см. Рисунок 3).

Условия для шестого и седьмого уровней. Чтобы претендовать на получение Бонусов или другого вознаграждения, находясь на шестом или седьмом уровне, Бизнес Велнес Консультант должен (1) быть активным и (2) зарегистрировать не менее чем одного нового Участника каждые три месяца.

Компрессия. Компенсационный план компании dōTERRA обеспечивает максимальные выплаты Бизнес Велнес Консультантам за счет Компрессии в бонусе Юнилевел. Если Статус Бизнес Велнес Консультанта не позволяет ему претендовать на бонус за уровень, связанный с более высоким Статусом, бонус переходит вышестоящему спонсору и начисляется Бизнес Велнес Консультантам с более высоким Статусом, которые имеют право на получение бонуса на основании такого уровня.

Дополнительный аккаунт для Статуса Президентский бриллиант. Бизнес Велнес Консультантам со Статусом Президентский Бриллиант разрешено создать дополнительный аккаунт непосредственно под их основным Президентским аккаунтом (далее — «PD1») под названием Дополнительный аккаунт 1 (далее — «M1»). Бизнес Велнес Консультанты со Статусом Президентский Бриллиант, у которых есть шесть участников, могут добавить новых участников под свой аккаунт M1 и получать дополнительные бонусы Юнилевел на основании новых объемов, которые они создадут через этот аккаунт, что позволит им получать вознаграждения от 8 уровней под аккаунтом PD1.

аккаунт M1 может быть создан сразу после достижения Статуса Президентский бриллиант. Бизнес Велнес Консультант имеет право ежемесячно получать Бонусы до тех пор, пока он получает бонусы по аккаунту PD1 в рамках Статуса Президентский бриллиант при помощи своих 6 участников со Статусом Платина. Если в определенный месяц Бизнес Велнес Консультант с аккаунтом PD1 не выполнил требования, предъявляемые к Статусу Президентский Бриллиант, он не может претендовать на получение каких-либо Бонусов по аккаунту M1. Аккаунт M1 не может являться одним из 6 участников для квалификации на PD1. При этом, если в определенном месяце один или несколько из 6 участников под аккаунтом PD1 не достигли Статуса Платина, то по аккаунту PD1 все равно может быть начислен бонус в рамках Статуса Президентский бриллиант за счет использования одного или нескольких участников со Статусом Платина, лично зарегистрированных под аккаунту M1; при условии, что Статус Платина достигнут участником под аккаунту M1, а не самим аккаунтом M1. В таком случае по аккаунту PD1 вознаграждение начисляется, а по аккаунту M1 — нет.

После создания аккаунта M1 лидер со Статусом Президентский Бриллиант может принять решение перенести любых персонально зарегистрированных Квалификационных участников первой линии из-под своего аккаунта PD1 под свой аккаунт M1, если такие Квалификационные участники не достигли Статуса Платина или выше. Участников нельзя располагать друг под другом, равно как и нельзя изменить их структуру. Они перемещаются с первого уровня из-под аккаунта PD1 на первый уровень под аккаунт M1 с сохранением их существующей структуры.

Когда аккаунт M1 получит Статус Президентский Бриллиант, Компания позволит открыть дополнительный аккаунт «M2», который будет стоять в первой линии под аккаунтом M1, позволяя лидеру получать доход на основании новых создаваемых объемов продаж через три аккаунта, и кроме того позволяя ему получать доход от 9 уровней ниже их первоначального аккаунта и со Статусом Президентский Бриллиант. Это эффект преумножения может продолжаться до тех пор, пока необходимые Квалификационные участники со Статусом Платина соответствуют изложенным выше требованиям.

4. Фонды лидерства — бонус, рассчитываемый на основании лидерской активности.

Общие сведения о Фондах лидерства. Фонды лидерства зарабатываются и рассчитываются ежемесячно Бизнес Велнес Консультантам со Статусом Премьер и выше. Фонды лидерства совокупности составляют четыре целых двадцать пять сотых процента (4,25 %) от Глобального Объема продаж Компании: Бонус Возможностей (1,25 %), Лидерский Поощрительный Фонд (2 %) и Бриллиантовый Поощрительный Фонд (1 %) (См. Рисунок 4). Бизнес Велнес Консультант претендует на выплату бонусов из этих фондов, если он выполнил требования к Статусу в определенном месяце. Месячный долевым бонус равен установленному процентному значению (1 %, 1,25 % или 2 %) фонда, умноженному на Объем продаж Компании за соответствующий месяц, и деленному на количество долей Бизнес Велнес Консультантов, которые претендуют на долю или несколько долей в этом месяце.

Фонд Лидерства (Рассчитывается ежемесячно на компрессию по всей организации)

Оплачиваемый Статус	Премьер	Серебро	Золото	Платина	Бриллиант	Голубой Бриллиант	Президентский Бриллиант
	Лидерский Поощрительный Фонд			Бриллиантовый Поощрительный Фонд			
Кол-во Долей	1	5	10	1	2	3	
Доп. Доли	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+
	2%			1%			
Бонус Возможностей							
1 доля - регистрация со 100 PV							
Кол-во Долей	1	1	до 2				
Кол-во Подписаний	1	1	до 2				
	1,25%						

Доли в Фонде Возможностей. Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант, который претендует на Статус Премьер, Серебро или Золото и помогает регистрироваться Бизнес Велнес Консультанту / Велнес Консультанту / Привилегированному Покупателю с заказом на 100 PV или в течение месяца, получает одну долю в Фонде Возможностей. Бизнес Велнес Консультант со Статусом Золото претендует на вторую долю в случае если помогает ещё одному новому Велнес Консультанту Бизнес / Велнес Консультанту / Привилегированному Покупателю с заказом от 100 PV и другим новым Велнес Консультантам / Бизнес Велнес Консультантам / Привилегированным Покупателям в течение того же месяца. Доли не аккумулируются при переходе из одного Статуса в следующий. Месячный доленой бонус равен установленному процентному значению (1,25 %) фонда, умноженному на Объем продаж Компании за соответствующий месяц, и деленному на количество долей всех Бизнес Велнес Консультантов, которые претендуют на долю в этом месяце.

Доли в Лидерском Поощрительном Фонде. Каждый Бизнес Велнес Консультант со Статусом Серебро получает одну долю в Лидерском Поощрительном Фонде. Каждый Бизнес Велнес Консультант со Статусом Золото получает пять долей в Лидерском Поощрительном Фонде. И, наконец, каждый Бизнес Велнес Консультант со Статусом Платина получает десять долей в этом Фонде. Бизнес Велнес Консультант может получить дополнительную долю за месяц, если он является Рекрутером, впервые получившим Статус Элит. Доли не аккумулируются при переходе из одного Статуса в следующий. Например, Бизнес Велнес Консультант, который переходит со Статуса Серебро в Золото, имеет право на пять долей, а не одну за Статус Серебро и пять за Статус Золото.

Месячный доленой бонус – равен установленному процентному значению (2 %) фонда, умноженному на Объем продаж Компании за соответствующий месяц, и деленному на количество долей всех Бизнес Велнес Консультантов, которые претендуют на долю в этом месяце.

Доли в Бриллиантовом Поощрительном Фонде. Каждый Бизнес Велнес Консультант со Статусом Бриллиант получает одну долю в Бриллиантовом Поощрительном Фонде. Каждый Бизнес Велнес Консультант со Статусом Голубой Бриллиант получает 2 доли в Бриллиантовом Поощрительном Фонде и каждый Бизнес Велнес Консультант со Статусом Президентский Бриллиант получает три доли в Фонде. Бизнес Велнес Консультант может квалифицироваться на дополнительные доли за месяц, если он является Рекрутером, впервые получившим Статус Премьер. В этом случае доли также не аккумулируются при переходе из одного Статуса в следующий. Месячный доленой бонус равен установленному процентному значению (1 %) фонда, умноженному на Объем продаж Компании за соответствующий месяц, и деленному на количество долей всех Бизнес Велнес Консультантов, которые претендуют на долю в этом месяце.

5. Бонус Бриллиантовых фондов — бонус, рассчитываемый на основании лидерской активности.

Основные сведения о Бриллиантовых фондах. Бриллиантовые фонды действуют по аналогии с Фондом Лидерства. Бонусы рассчитываются и начисляются ежемесячно. Бонусы из Бриллиантовых фондов начисляются в дополнение к бонусам по долям, начисленным в Бриллиантовом Поощрительном Фонде. Как и для Фондов лидерства, доли не аккумулируются при переходе из одного Статуса в следующий. Месячный доленой бонус равен установленному процентному значению (1 %) фонда, умноженному на Объем продаж Компании за соответствующий месяц, и деленному на количество долей всех Бизнес Велнес Консультантов, которые претендуют на долю в этом месяце (см. Рисунок 5).

	Бриллиант	Голубой Бриллиант	Президентский Бриллиант
	Бриллиантовый Фонд	Голубой Бриллиантовый Фонд	Президентский Бриллиантовый Фонд
Кол-во Долей	3	3	3
Доп. Доли	1+	1+	1+
	1%	1%	1%

Доли в Бриллиантовых фондах. На Бриллиантовый фонд, Фонд Голубой Бриллиант и Фонд Президентский Бриллиант приходится по 1 % (одному проценту) от общего месячного Объема продаж Компании. Каждый соответствующий требованиям Бизнес Велнес Консультант получает три доли в фонде, соответствующем его Статусу.

Квалификационные требования для получения дополнительных долей в Бриллиантовых фондах:

- Фонд Президентский Бриллиант.** Бизнес Велнес Консультант со Статусом Президентский Бриллиант получает дополнительную долю в Фонде Президентский Бриллиант, если он является рекрутером Бизнес Велнес Консультанта впервые достигшего Статус Серебро.
- Фонд Голубой Бриллиант и Бриллиантовый фонд.** Бизнес Велнес Консультант со Статусом Бриллиант и Голубой Бриллиант получает дополнительную долю в Бриллиантовом фонде и Фонде Голубой Бриллиант, если является Рекрутером Бизнес Велнес Консультанта впервые достигшего Статус Премьер.

6. Бонус Основателей — бонус, начисленный за расширение рынка.

Общие сведения. В качестве стимула для Бизнес Велнес Консультантов, которые осуществляют деятельность на новых Местных рынках, компания dōTERRA предлагает Бонус Основателей, начисляемый за расширение рынка. Бонус рассчитывается ежегодно. Основатель — один из заданного числа Бизнес Велнес Консультантов на Местном рынке, который одним из первых выполнил и продолжает выполнять определенные требования, установленные Компанией для этого рынка. Основатель разделяет с другими Основателями бонус на основе определенного процента Объема продаж на Местном рынке.

Квалификационные требования. Квалификационные требования для каждого рынка будут размещены в разделе соответствующего Местного рынка в меню инструментов на веб-сайте dōTERRA.com. Если не указано иное, каждый квалификационный период составляет двенадцать месяцев. Если Бизнес Велнес Консультант достигает позиции Основателя, он каждый год должен подтверждать право на сохранение этой позиции, выполняя предварительно установленные квалификационные требования для этого двенадцатимесячного периода. Компания размещает уведомление об изменении квалификационных требований до начала следующего квалификационного периода.

В случае, если Основателю не удастся выполнить эти квалификационные требования, или он иным образом теряет позицию Основателя, она больше не может быть доступна ни ему, ни какому-либо другому Бизнес Велнес Консультанту, и прекращает существовать. Процентная доля участия не изменяется при изменении количества квалифицированных Основателей. Позиция Основателя является уникальной для Бизнес Велнес Консультанта, который изначально выполнил соответствующие квалификационные требования. Позиция не может быть отчуждена, передана, подарена или продана другому Бизнес Велнес Консультанту или иному Лицу. Позиции Основателей существуют не на каждом рынке.

7. Программа Поощрения Лояльности (LRP)

Общие сведения. Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты /Привилегированные Покупатели могут установить автоматическое размещение ежемесячных заказов продукции компании dōTERRA, зарегистрировавшись в Программе Поощрения Лояльности (LRP), спустя один месяц после регистрации. LRP помогает избежать неудобств, связанных с размещением ежемесячных заказов вручную.

Получение Бонусных баллов. Если заказ Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного Покупателя в рамках LRP составляет не менее 50 баллов PV каждый месяц, то такой Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель претендует на ежемесячное получение Бонусных баллов.

Использование Бонусных баллов. По истечении 60 дней с момента регистрации в Программе LRP Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный Покупатель получает право приобрести продукцию за Бонусные баллы в соответствии с PV. Бонусные баллы в рамках LRP могут быть использованы в течение 12 месяцев с даты получения; затем они аннулируются. Бонусные баллы можно использовать за плату в размере KZT 1,080, оформляя заказ через виртуальный офис или обратившись по телефону: +7-727-312-10-19. Продукты, приобретенные за Бонусные баллы в рамках LRP, не предназначены для перепродажи, равно как и не подлежат возврату. За заказы с использованием Бонусных баллов баллы PV не начисляются, и такие заказы нельзя совмещать с заказами других товаров. Бонусные баллы не подлежат обмену на наличные деньги или передаче другому лицу. Все Бонусные баллы аннулируются в случае прекращения участия в Программе LRP. Первый заказ в рамках LRP может быть отменен только посредством обращения в Компанию по телефону. Любые последующие заказы в рамках LRP могут быть отменены в режиме онлайн.

Действия от имени других лиц. Бизнес Велнес Консультант не может оформить заказ в рамках LRP от имени другого участвующего Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта / Привилегированного Покупателя без письменного разрешения последнего, которое должно быть передано Компании до момента оформления заказа. Такой заказ оплачивается участвующим Бизнес Велнес Консультантом / Велнес Консультантом / Привилегированным Покупателем и отправляется с электронного адреса, указанного на аккаунте участника.

8. Специальные или акционные бонусы/акции.

Периодически dōTERRA предлагает Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам / Привилегированным покупателям специальные бонусы или акции. На товары, предлагаемые таким образом, могут как начисляться, так и не начисляться баллы PV, и за заказ таковых Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант / Привилегированный покупатель может не претендовать на какие-либо другие бонусы. Подробная информация о каждом из таких предложений будет размещаться на веб-сайте dōTERRA.com.

9. Общие и прочие положения о вознаграждениях

Отсутствие поощрений за факт регистрации других лиц. Бизнес Велнес Консультанты получают бонусы/вознаграждения на основании продаж продукции, при этом вознаграждения/бонусы за регистрацию или спонсирование других Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов / Привилегированных Покупателей не начисляются.

Отсутствие гарантированного вознаграждения. Как и везде в сфере продаж, рассчитываемые Бизнес Велнес Консультантами вознаграждения могут значительно различаться. Люди становятся Бизнес Велнес Консультантами по разным причинам. Большинство из тех, кто просто хочет покупать продукцию Компании по оптовым ценам, регистрируется в качестве Привилегированных Покупателей, однако они также могут зарегистрироваться в качестве Бизнес Велнес Консультанта. Некоторые начинают заниматься этой деятельностью, чтобы улучшить свои навыки или получить опыт управления своим собственным делом. Другие становятся Бизнес Велнес Консультантами, но по разным причинам так никогда и не покупают продукцию у Компании. Следовательно, многие Бизнес Велнес Консультанты не претендуют на получение бонусов. Бизнес Велнес Консультантам не гарантируется определенный размер дохода, равно как и какой-либо уровень прибыли или успеха. Бизнес Велнес Консультант может получить прибыль и достичь успеха только посредством успешных продаж продукции и за счет продаж других Бизнес Велнес Консультантов, относящихся к его Структуре. Весь успех зависит, главным образом, от усилий Бизнес Велнес Консультанта.

Усилия. Чтобы заработать весомое вознаграждение, Бизнес Велнес Консультанту необходимо немало времени, усилий и упорства. Это не программа быстрого обогащения. Какие-либо гарантии финансового успеха отсутствуют.

Включение в расчеты бонусов за период. Чтобы попасть в расчет бонусов за определенный период, Лицо должно стать Велнес консультантом или Бизнес Велнес консультантом не позднее последнего дня соответствующего периода. Чтобы получить бонусы и претендовать на определенны Статус за соответствующий период, продажи продукции должны быть завершены, а оплата получена не позднее последнего дня соответствующего периода.

Предварительные условия для получения бонусных выплат. Бизнес Велнес Консультант имеет право на получение бонуса только при условии выполнения всех требований Компенсационного плана компании dōTERRA и отсутствии нарушения существенных обязательств по Договору.

Начисление бонусов. Бонус начисляется основному заявителю, указанному по форме Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом и основному владельцу аккаунта.

Более доходные участники. В случае, если объем продаж от структуры одного участника Структуры Бизнес Велнес Консультанта превышает 80 % (восемьдесят процентов) от общего объема продаж Структуры Бизнес Велнес Консультанта, то общий размер эквивалента Бонуса «Юнилевл» в рублях не должен превышать 2 000 долларов США для Бизнес Велнес Консультанта со Статусом Элит; 5 000 долларов США для Бизнес Велнес Консультанта со Статусом Премьер; 11 000 долларов США для Бизнес Велнес Консультанта со Статусом Серебро; и 18 000 долларов США для Бизнес Велнес Консультанта со Статусом Золото. После достижения Статуса Премьер фиксированный максимум для бонуса «Юнилевл» отсутствует.

Использование Бонусных баллов Компании. Если Бонусные баллы Компании выдаются на продукты, заказанные, но недоступные в соответствующем месяце, Персональный объем продаж этих продуктов будет включен только в расчеты Бонуса и Статуса за тот месяц, в котором используются такие Бонусные баллы.

Обязанность сохранять документы. Каждый Бизнес Велнес Консультант, получающий бонус, соглашается в течение не менее чем шести лет сохранять документацию, подтверждающую розничную продажу продукции в том месяце, за который был рассчитан бонус. Бизнес Велнес Консультант соглашается по запросу предоставлять эту документацию Компании. Несоблюдение этого требования является нарушением Договора и дает Компании право на возврат любого бонуса, выплаченного за заказы в соответствующем месяце, для которого не была сохранена документация, подтверждающая розничную продажу.

Аннулирование бонусов. В дополнение к любым другим правам на возврат бонусов, указанным в Договоре, Компания оставляет за собой право аннулировать любые бонусы, начисленные Бизнес Велнес Консультантам по товарам, которые:

1. были возвращены в соответствии с Политикой возврата Компании;
2. были возвращены Компании в соответствии с применимым законодательством;
3. были возвращены в связи с любыми неправомерными действиями со стороны Бизнес Велнес Консультанта, в том числе, помимо прочего, в связи с предоставлением несанкционированных или вводящих в заблуждение заявлений о предложении или продаже любого продукта, или о возможностях, предлагаемых Компенсационным планом компании dōTERRA; или
4. были приобретены в количестве, неоправданно превышающим такое количество, которое предположительно можно перепродать и (или) использовать в течение разумного периода времени.

Выплата аннулированных бонусов. При аннулировании бонусных выплат согласно настоящему разделу Компания по собственному усмотрению может потребовать прямой выплаты от соответствующего Бизнес Велнес Консультанта или зачесть аннулированную сумму в счет любых подлежащих выплате или будущих бонусов.

Раздел 11. Утверждения о продукции

- A. Локальные нормативные акты.** Продукция подлежит сертификации соответствующим регулирующим органом в соответствии с локальным законодательством, например, в качестве продуктов питания, пищевых добавок или парфюмерно-косметических средств и другие.
- B. Нормы рекламной деятельности.** В зависимости от категории продукта реклама подлежит регулированию на законодательном уровне. Важно, чтобы продукт имеющий определенную сертификацию, рекламировался исключительно в соответствии с полученной сертификацией. Например, продукт, сертифицированный как пищевая добавка, не может быть рекламирован или реализован как продукт в качестве лекарственного средства, используемого для лечения, диагностики или профилактики того или иного заболевания. Кроме того, регулирующий орган требует, чтобы утверждения о бизнес возможностях, в том числе о получаемых доходах,

были достоверными и не вводили в заблуждение, а это означает, что утверждения и обещания о получении возможности достижения роскошного образа жизни, роста в соответствии с карьерным продвижением или получении существенных доходов вводят в заблуждение, если участники в основном не получают подобных результатов.

- C. **Допустимые утверждения.** Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант может утверждать, что продукция компании dōTERRA безопасна для использования и:
1. специально разработана для поддержания здорового образа жизни; и
 2. предназначена для улучшения внешнего вида.
- D. **Недопустимость утверждений о лечебных свойствах или представления продукции в качестве лекарственного средства.** Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант не вправе давать никаких медицинских утверждений в отношении любого продукта Компании или прямо прописывать какой-либо определенный продукт в качестве подходящего для лечения того или иного заболевания, поскольку подобное утверждение подразумевает, что продукты являются лекарственными средствами, а не пищевыми добавками или парфюмерно-косметическими средствами. Ни при каких обстоятельствах эти продукты не могут сравниваться с лекарственными средствами, прописанными для лечения определенных заболеваний, или, что такие продукты облегчают симптомы заболевания или предотвращают заболевания и различного рода расстройства. Несмотря на то, что Компания прилагает все усилия для обеспечения полного соблюдения сложных нормативных актов, в которые периодически вносятся изменениям, Бизнес Велнес Консультант / Велнес Консультант не должны заявлять или подразумевать, что какой-либо продукт имеет соответствующую регистрацию в качестве лекарственного средства, полученную от государственного органа.
- E. **Раскрытие сведений.** При продвижении продукции и информации о компании dōTERRA или ее продукции Бизнес Велнес Консультант должен сообщать, что он является Бизнес Велнес Консультантом dōTERRA, который получает Бонусы и комиссионное вознаграждение от Компании.

Раздел 12. Реклама и использование Объектов интеллектуальной собственности Компании

- A. **Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA.** Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA, включая товарные знаки, знаки обслуживания, торговые наименования, торговое оформление, а также содержание публикаций, являются особо ценными активами. Используя Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA, Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты соглашаются и признают, что с Объектами интеллектуальной собственности компании dōTERRA связана большая ценность и деловая репутация, а также признают, что Компания обладает всеми правами на такие объекты, и что относящийся к ним нематериальные активы принадлежит исключительно Компании. Кроме того, Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты также признают, что Объекты интеллектуальной собственности имеют вторичное значение в глазах общественности. Объекты интеллектуальной собственности защищены государственными и международными законами об авторском праве и товарных знаках, а также другими имущественными правами. Эти права защищены во всех формах, включая средства передачи данных и технологии, которые существуют в настоящее время или будут разработаны в будущем.

Контент в Утвержденных Компанией Маркетинговых материалах, а также на ее официальном сайте, включая текст, графические изображения, логотипы, аудиоклипы, музыку, тексты песен, видеоролики, фотографии, программное обеспечение и другую информацию, принадлежит компании dōTERRA и (или) ее аффилированным лицам или партнерам или используется компанией dōTERRA на основании лицензии, полученной от правообладателей. Поскольку компания dōTERRA не обладает в полной мере всем контентом, она не предоставляет Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам лицензию на использование объектов интеллектуальной собственности, которые ей не принадлежат. Соответственно, при использовании Объектов интеллектуальной собственности и Контента компании dōTERRA Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты соглашаются использовать Разрешенный контент исключительно в случаях, предусмотренных настоящим Руководством.

B. Определения.

1. **Одежда:** включает футболки, головные уборы и другие предметы одежды и аксессуары.

2. **Кинематографическая продукция:** что электронные каналы связи, посредством которых передаются в прямом эфире или заранее записанные новости, развлекательные, образовательные, информационные или рекламные сообщения, включая широковещательные и адресные трансляции, проводимые посредством телевидения, радио, кино, аудио и видео. **Кинематографическая продукция** не включают в себя компьютерные и телефонные средства массовой информации.
 3. **Компьютерные и телефонные средства массовой информации:** Передача или отображение любого Контента с использованием электронной почты, статических веб-сайтов или Социальных сетей, а также передача или отображение информации с использованием телефона или смартфона.
 4. **Контент:** любой текст, графические изображения, логотипы, аудиоклипы, видеоролики, фотографии, программное обеспечение или Объект интеллектуальной собственности компании dōTERRA, содержащиеся в Разработанных Компанией Маркетинговых материалах.
 5. **Маркетинговые материалы:** Любой материал, будь то в цифровой форме или напечатанный на физическом носителе, используемый для продвижения или продажи продуктов Компании, регистрации или обучения Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов/ Привилегированных покупателей, в котором содержится ссылка к Компании, продукции Компании, Компенсационному плану или Объектам интеллектуальной собственности компании dōTERRA.
 6. **Объект:** любой предмет, который содержит Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA и не является Одеждой, Кинематографической продукцией, Утвержденным Компанией Маркетинговым материалом, Разработанным Компанией Маркетинговым материалом или Компьютерным и телефонным средством массовой информации. Объект включает Маркетинговые материалы, предназначенные для продажи или продаваемые третьим лицам
 7. **Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA:** любые объекты интеллектуальной собственности, в отношении которых компания dōTERRA Holdings, LLC или аффилированное лицо заявляет о своем праве собственности либо о праве на использование, включая, в том числе, товарные знаки, торговые наименования, знаки обслуживания и содержание своих публикаций, вне зависимости от того, зарегистрированы ли вышеупомянутые объекты интеллектуальной собственности в соответствующих государственных органах или нет.
 8. **Разработанные Компанией Маркетинговые материалы:** маркетинговые материалы, созданные и распространяемые Компанией для использования на определенном Местном рынке и указанные Компанией в письменной форме.
 9. **Разрешенный контент: означает исключительно следующий контент:** Брошюра, Листовки, Изображения, Презентации и Видеоролики, которые связаны с Местным рынком, на котором Бизнес Велнес Консультант реализует продукты или регистрирует других Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов / Привилегированных покупателей.
 10. **Руководство по использованию Средств массовой информации:** руководство для определенного Местного рынка, в котором изложены правила использования Разрешенного контента в определенном формате.
 11. **Социальные сети:** Использование веб-технологий и мобильных технологий для ведения коммуникации в онлайн формате посредством сети Интернет. Утвержденные Компанией Маркетинговые материалы: Маркетинговые материалы, утвержденные для использования на определенном Местном рынке и указанные Компанией в письменной форме.
- C. Разрешенные способы использования.**
1. В соответствии с Условиями использования Бизнес Велнес Консультантам разрешается использовать Разрешенный контент в следующих случаях:
 - a. Создание и использование Маркетинговых материалов.
 - b. Создание и использование **Компьютерных и телефонных средств массовой информации.**

2. В соответствии с Условиями использования Бизнес Велнес Консультантам разрешается использовать Разрешенный контент с письменного разрешения Компании в следующих случаях: для Одежды, Кинематографической продукции, зданий и вывесок, Объектов, а также платной рекламы в сети Интернет.

D. **Условия использования.** Разрешенные способы использования Разрешенного контента допускаются с соблюдением следующих условий:

1. **Руководство по использованию Средств передачи данных.** В соответствии с Руководством по использованию Средств массовой информации разрешенный контент может использоваться исключительно для Одежды, Кинематографической продукции, зданий и вывесок, Объектов на определенном Местном рынке, на котором осуществляет деятельность Бизнес Велнес Консультант.
2. **Контекст и истинность утверждений.** Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные покупатели не вправе использовать Разрешенный контент нарушая Руководства или вне контекста, а также вкладывать в него значение, отличное от явно выраженного значения Разрешенного контента, с помощью модификаторов, дополнительного текста или другого контента. Весь контент должен быть достоверным и точным.
3. **Утверждения и информация о продукции компании dōTERRA.** Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные покупатели не вправе использовать, и компания dōTERRA не поддерживает использование какого-либо контента, нарушающего законы или нормативно-правовые акты, в том числе нормативные акты, принятые любыми соответствующими регулирующими органами (см. раздел 11).
4. **Изменения. Подражания или сокращения.** Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные покупатели не вправе использовать измененные варианты Разрешенного контента для любых целей, включая фонетические эквиваленты, эквиваленты на иностранном языке, подражания или сокращения. Следующие примеры являются неприемлемыми измененными вариантами: «do'TERRA», «doughTERRA» или «deTIERRA».
5. **Рекламные лозунги и слоганы.** Бизнес Велнес Консультанты / Велнес Консультанты / Привилегированные покупатели не вправе дополнять, сокращать или каким-либо образом изменять рекламные лозунги и слоганы Компании. Например: изменение «Дар земли» на «Дар от земли» или «Земные дары».
6. **Пренебрежительное или оскорбительное использование.** Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам / Привилегированным покупателям запрещено использовать Разрешенный контент пренебрежительным, оскорбительным или наносящим ущерб образом.
7. **Представление в лучшем свете.** Весь Разрешенный контент должен представляться только в лучшем свете, таким способом или в таком контексте, который благоприятно отражается на Компании и ее продукции.
8. **Поддержка или спонсирование третьих лиц.** Бизнес Велнес Консультантам / Велнес Консультантам / Привилегированным покупателям не вправе использовать Разрешенный контент таким образом, чтобы это подразумевало причастность Компании или ее одобрение, спонсорство или поддержку продукта или услуги третьих лиц, или любых политических целей или вопросов.
9. **Использование Компьютерных и телефонных средств массовой информации.** Следующие пункты применяются к **Компьютерным и телефонным средствам массовой информации.**
 - a. **Заголовки и названия.** За исключением Реплицированного веб-сайта компании dōTERRA или личных веб-сайтов, одобренных компанией dōTERRA, запрещается использовать наименование «dōTERRA» в любом заголовке, подзаголовке или названии в **Компьютерных и телефонных средствах массовой информации.** Не допускается использование страниц Facebook, страниц Instagram, публикаций Pinterest, блогов, страниц Vkontakte (ВК, Вконтакте), Одноклассники, TikTok или каналов YouTube, мессенджеры (Telegramm, WhatsApp и другие) и другие под брендом dōTERRA.
 - b. **Веб-сайты.** Все Бизнес Велнес Консультанты/ Велнес Консультанты / Привилегированные покупатели, желающие создать личный веб-сайт под брендом dōTERRA, должны соблюдать стандарты качества компании dōTERRA, в том числе в отношении защиты прав потребителей. Компания dōTERRA предоставляет всем своим Бизнес Велнес Консультантам утвержденный

Реплицированный веб-сайт. Чтобы настроить собственный Реплицированный веб-сайт dōTERRA, необходимо зайти на веб-сайт www.mydoterra.com и перейти на вкладку «Мой веб-сайт», а затем следовать инструкциям по настройке своего сайта. Кроме того, Бизнес Велнес Консультант компании dōTERRA может иметь личный веб-сайт, на котором используются или отображаются товарные знаки или торговое оформление компании dōTERRA (наименование dōTERRA, изображения или логотипы dōTERRA, наименования или изображения продукции dōTERRA и т. д.) при условии, что на веб-сайте отсутствуют какие-либо продукты или другие утверждения, которые нарушают применимое законодательство, содержат неправильную информацию о продукции компании dōTERRA, нарушают права на объекты интеллектуальной собственности любых лиц, нарушают любые положения компании dōTERRA или содержат какой-либо иной материал, который компания dōTERRA по своему собственному усмотрению определяет как недопустимый. URL-адрес независимого веб-сайта не должен содержать каких-либо Объектов интеллектуальной собственности компании dōTERRA.

- c. **Социальные сети.** Бизнес Велнес Консультанты, ведущие деятельность в Социальных сетях, будь то личную или деловую, должны регулярно проверять статический контент и удалять любые заявления в разделах комментариев или третьих лиц, которые противоречат закону. Не допускается использование страниц Facebook (признана экстремистской и запрещена в России), страниц Instagram (признана экстремистской и запрещена в России), публикаций Pinterest, блогов, страниц Vkontakte (ВК, Вконтакте), Одноклассники, TikTok или каналов YouTube или Vimeo, мессенджеров (Telegramm, WhatsApp и другие) под брендом dōTERRA.
- d. **Ограничение ответственности.** За исключением Реплицированного веб-сайта компании dōTERRA, в каждом компьютерном и телефонном средстве массовой информации, должно четко указываться, что оно не было создано компанией dōTERRA или какой-либо из ее аффилированных компаний, и что всю ответственность за контент несет владелец веб-сайта.
- e. **Доменные имена.** Бизнес Велнес Консультанты не вправе использовать наименование(-я), являющиеся Объектами интеллектуальной собственности компании dōTERRA, в доменном имени без прямого письменного разрешения от Компании, которое предоставляется по собственному усмотрению Компании. Кроме того, такое использование должно осуществляться на основании подписанного с Компанией письменного соглашения об использовании. Примеры неприемлемого использования: «dōTERRA.com», «dōTERRAcompany.com», «dōTERRAcorporate.com» и т. д. Бизнес Велнес Консультанты должны ознакомиться с Руководством по использованию Средств передачи данных для их Местного рынка.
- f. **Политики конфиденциальности.** Бизнес Велнес Консультанты должны применять письменную политику конфиденциальности, которая защищает любую информацию, собранную с веб-сайта, от продажи или использования какими-либо лицами.
- g. **Запрет спама.** Бизнес Велнес Консультантам запрещено рассылать спам. Рассылка спама подразумевает, в том числе: (1) отправку пользователям Интернета несогласованных с получателем сообщений электронной почты, мессенджеров, которые содержат любые адреса электронной почты или веб-адреса Бизнес Велнес Консультанта; (2) размещение сообщений, содержащих контактную информацию Бизнес Велнес Консультанта в новых группах, сообществах, не связанных с продуктами Бизнес Велнес Консультанта; (3) предоставление ложной информации в поле «от кого» в сообщении электронной почты или группе новостей при помощи контактных данных Бизнес Велнес Консультанта, тем самым создавая впечатление, что сообщение исходит от Компании или ее сети Бизнес Велнес Консультантов; (4) отправка несогласованных с получателем писем по электронной почте или факсов, сообщений посредством мессенджеров перечню лиц, которые не входят в Структуру Бизнес Велнес Консультанта, или с которыми до этого у Бизнес Велнес Консультанта не было деловых или личных отношений. Все связанные с Компанией рассылки по электронной почте и каналам мессенджеров должны направляться только Бизнес Велнес Консультантам, которые состоят в Структуре Бизнес Велнес Консультанта. Электронные сообщения не должны содержать ложных утверждений, заявлений о доходах или рекомендаций.

Надлежащее использование товарных знаков. Бизнес Велнес Консультанты должны надлежащим образом использовать Разрешенный контент, содержащий Объекты интеллектуальной собственности компании dōTERRA, а именно: Товарные знаки – это прилагательными, которые используются для изменения существительных, существительное – это общие название продукции и услуг.

10. Использование Разрешенного контента. При первичном использовании Объектов интеллектуальной собственности компании dōTERRA в сообщениях Бизнес Велнес Консультанты должны использовать соответствующий символ товарного знака или авторского права (®, ©) .

- a. Бизнес Велнес Консультанты должны указывать и использовать правильное написание символа товарного знака или авторского права, а также общее наименование, используемое совместно с товарным знаком. Как правило, символ ставится справа от товарного знака, но могут быть исключения.
- b. Бизнес Велнес Консультанты должны в своих Маркетинговых материалах, на личных веб-сайтах или страницах в социальных сетях в разделе, посвященном обладателям прав на объекты интеллектуальной собственности, указывать, что права собственности на Разрешенный контент принадлежат dōTERRA. Ниже приведены правильные форматы записи товарных знаков для Казахстан:

dōTERRA;

dōTERRA xEO MEGA;

dōTERRA On Guard; dōTERRA Deep Blue; dōTERRA Breathe;; dōTERRA Alpha CRS+, - dōTERRA MetaPWR,

dōTERRA abode

все из вышеперечисленных являются зарегистрированными товарными знаками компании dōTERRA Holdings, LLC.

Е. Подтверждение и защита прав.

1. **Подтверждение прав.** Бизнес Велнес Консультанты соглашаются, что весь Разрешенный контент принадлежит исключительно компании dōTERRA Holdings, LLC или используется компанией dōTERRA Holdings, LLC на основании лицензии. За исключением ограниченных прав, предоставляемых по Договору на срок действия Договора, Бизнес Велнес Консультанты признают, что Компания сохраняет за собой все законные и бенефициарные права собственности, а также любые другие права на объекты интеллектуальной собственности, равно как и любые другие связанные с ними права на объекты интеллектуальной собственности для всех целей. Бизнес Велнес Консультанты соглашаются по запросу Компании оказывать ей содействие в защите ее прав на объекты интеллектуальной собственности.
2. **Соглашение о защите прав.** Бизнес Велнес Консультанты соглашаются оказывать содействие Компании в той мере, которая необходима для обеспечения любой защиты любых прав Компании на Разрешенный контент и защищать таковые.
3. **Передача прав.** Бизнес Велнес Консультанты соглашаются, что ни одно из положений Договора не должно толковаться как передача или предоставление Бизнес Велнес Консультантам любых прав, правовых титулов и интересов в отношении Контента или Разрешенного контента, при этом все связанные с ними права сохраняются за Компанией, за исключением права использовать Разрешенный контент, за исключением случаев, прямо предусмотренных в Договоре. Бизнес Велнес Консультанты соглашаются с тем, что при расторжении или истечении срока действия Договора будет считаться, что Бизнес Велнес Консультанты переуступили, передали и предоставили Компании любые торговые права, доли, нематериальные активы, права собственности или иные правами в отношении Объектов интеллектуальной собственности компании dōTERRA, которые могли быть получены Бизнес Велнес Консультантами или которые могли быть возложены на Бизнес Велнес Консультантов в связи с любыми действиями согласно этому документу, а также с тем, что Бизнес Велнес Консультанты оформят любые запрашиваемые Компанией документы для выполнения или подтверждения вышеизложенного. Любая такая переуступка, передача и предоставление осуществляются без какого-либо встречного удовлетворения помимо взаимных обязательств согласно Договору.

4. Расторжение.

- a. Бизнес Велнес Консультанты не могут прекратить права, предоставленные Компании в соответствии с разделом 12.
- b. Права Бизнес Велнес Консультанта, предоставленные в соответствии с разделом 12, могут быть немедленно прекращены Компанией без возможности возобновления в случае совершения Бизнес Велнес Консультантом какого-либо из следующих действий:

- i. подает заявление о банкротстве или любое заявление, о финансовой несостоятельности, имеющее юридическую силу и советующее локальному законодательству;
 - ii. совершает какое-либо мошенническое действие;
 - iii. не выполняет или отказывается исполнять какое-либо другое обязательство по настоящему Договору или любому другому соглашению между Бизнес Велнес Консультантом и Компанией или ее аффилированными лицами;
 - iv. предоставляет недостоверную информацию в отношении приобретения прав, предоставляемых по настоящему Договору, или совершает любое действие, которое неблагоприятно отражается на Компании или на ее деятельности и репутации; или
 - v. осужден за совершение уголовного преступления или любого другого преступного деяния, которое имеет отношение к Договору.
- c. В случае прекращения настоящей лицензии по любым основаниям Бизнес Велнес Консультанты должны немедленно прекратить использование Разрешенного контента и в дальнейшем не использовать какие-либо схожие объекты интеллектуальной собственности, товарные знаки или коммерческие обозначения. Прекращение действия лицензии в соответствии с положениями раздела 12 не ограничивает никакие другие права, которые Компания может в ином случае иметь в отношении Бизнес Велнес Консультанта.
5. **Личный характер прав.** Права и обязанности в соответствии с настоящим разделом предоставляются Бизнес Велнес Консультанту и возлагаются на него лично и не могут быть уступлены, стать предметом залога, быть переданы по сублицензии или иным образом обременены Бизнес Велнес Консультантом или в результате действия закона без письменного согласия Компании, которое предоставляется по единоличному и абсолютному усмотрению Компании.
6. **Средства правовой защиты.** Каждый Бизнес Велнес Консультант подтверждает и соглашается с тем, что соблюдение условий раздела 12 необходимо для защиты нематериальных активов и других имущественных интересов Компании. Бизнес Велнес Консультанты соглашаются с тем, что в случае любого нарушения настоящего раздела 12
- a. Компания имеет право на применение обеспечительных мер и (или) принуждение к исполнению обязательства в натуральной форме;
 - b. Бизнес Велнес Консультант не должен препятствовать таким обеспечительным мерам на том основании, что существует надлежащее средство судебной защиты по общему праву; и
 - c. Бизнес Велнес Консультанты также оговаривают и соглашаются, что любое нарушение этого правила нанесет Компании непосредственный и непоправимый ущерб, что ущерб Компании превышает любую выгоду, которую может получить Бизнес Велнес Консультант, и что Компания имеет право, помимо любых других средств правовой защиты, которые могут быть ей доступны, принять немедленные, временные, предварительные и постоянные обеспечительные меры в виде судебного запрета без залога, и что такой судебный запрет может продлить период после прекращения действия данного ограничения на срок до 1 (одного) года с даты последнего нарушения этого положения. Положения настоящего раздела остаются в силе после расторжения Договора. Ничто из содержащегося в настоящем Руководстве не служит отказом каких-либо других прав и средств правовой защиты, которые Компания может иметь в отношении использования ее Конфиденциальной информации или любых других нарушений Договора.

F. Дополнительные положения о рекламе.

1. Бизнес Велнес Консультанты не вправе отвечать на телефонные звонки от имени компании «dōTERRA» или выдавать себя за представителя или сотрудника Компании или кого-либо, кроме Бизнес Велнес Консультанта.
2. Никакая реклама не подразумевает, что в компании dōTERRA открыта какая-либо вакансия или должность.
3. Не давать обещания любого конкретного дохода.
4. Все запросы СМИ должны быть немедленно переданы генеральному директору ООО «ДОТЕРРА Казахстан».

5. Запрещается публиковать информацию о Договоре в средствах массовой информации или для широкой публики без предварительного письменного разрешения уполномоченного ответственного должностного лица Компании.
6. По запросу любой Маркетинговый материал или другой носитель, который был подготовлен Бизнес Велнес Консультантом, или создание или распространение которого он обеспечил, который также содержит любой Объект интеллектуальной собственности или Контент компании dōTERRA, должен быть немедленно предоставлен Компании. Бизнес Велнес Консультанты должны сохранять копии всех Маркетинговых материалов или других рекламных материалов, которые они распространяли, в течение семи лет с последней даты распространения.
7. Бизнес Велнес Консультанты соглашаются освобождать Компанию, а также ее преемников, правопреемников, работников и агентов от любой ответственности, денежной компенсации, претензий и (или) требований, обусловленных или связанных с созданием и использованием любых Объектов интеллектуальной собственности третьих лиц или Компании, включая любые претензии в отношении диффамации или ложных заверений.

Раздел 13. Политика в отношении розничных магазинов, продаж в сферах услуг и коммерческих выставок

- A. **Политика в отношении точек розничной торговли.** С письменного разрешения Компании Бизнес Велнес Консультант может осуществлять продажу продукции и (или) продвижение коммерческих предложений компании dōTERRA через точки розничной торговли, например, через магазины органической продукции, продуктовые магазины и прочие учреждения, кроме таких торговых точек и учреждений, которые, по мнению Компании, являются достаточно крупными, чтобы считаться региональными, окружными и национальными розничными сетями.
- B. **Продажи в режиме онлайн.** Бизнес Велнес Консультанты не вправе осуществлять продажу продукции компании dōTERRA через онлайн-аукционы или торговые площадки, в том числе, но не ограничиваясь, через Ozon.ru, Wildberries.ru, avito.ru, goods.ru, lamoda.ru, youla.ru, yandex.market, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, Tencent platforms, Yahoo!, eBay и Amazon. Бизнес Велнес Консультант может осуществлять продажу продукции компании dōTERRA через реплицированные веб-сайты, а также личные веб-сайты, которые отвечают требованиям раздела 12D9. Продукция, которая была извлечена из комплекта или упаковки, не может реализовываться в режиме онлайн. Компания предлагает розничные цены, по которым она рекомендует Бизнес Велнес Консультантам рекламировать продукцию клиентам.
- C. **Перепродажа в сфере услуг.** Бизнес Велнес Консультанты имеют право осуществлять продажу продукции через учреждения, которые предоставляют услуги, связанные с продукцией. К примеру, продукция компании dōTERRA может реализовываться различные организации здравоохранения, спортивно-оздоровительные клубы, СПА-курорты и фитнес-центры. Больницы не могут быть зарегистрированы в качестве Бизнес Велнес Консультанта / Велнес Консультанта без письменного разрешения со стороны отдела контроля и этике и юридического отдела.
- D. **Соответствие требованиям.** Компания сохраняет за собой право по собственному усмотрению принимать окончательное решение о том, является ли тот или иной розничный магазин подходящей точкой для продажи продукции. Предоставление Компанией разрешения в определенном конкретном случае не считается ее отказом от прав в отношении принудительного исполнения настоящей политики во всех иных случаях.
- E. **Политика проведения Коммерческих Выставок.** Бизнес Велнес Консультант, желающий провести демонстрацию, продвижение и продажу продукции и предложений компании dōTERRA на коммерческой выставке или на публичном мероприятии, может арендовать выставочный стенд или организовать демонстрацию на коммерческой выставке или публичном мероприятии или (далее — «Выставка») при условии получения от Компании письменного согласия на участие в Выставке и соблюдения Бизнес Велнес Консультантом следующих требований:
 1. Заполнение и представление Компании Формы регистрации мероприятия.
 2. Для получения выставочного стенда и обеспечения исключительных прав Компания должна получить форму запроса разрешения на участие не позднее чем за четыре недели до даты проведения Выставки.

3. Компания сохраняет за собой право согласовать только один выставочный стенд, представляющий Компанию и ее продукцию на выставке. На выставочном стенде Выставки могут предлагаться исключительно продукты и (или) предложения компании dōTERRA. Демонстрации и распространению подлежат только рекламные материалы, изготовленные компанией dōTERRA. Необходимо приобрести баннер Компании и Бизнес Велнес Консультанта для показа на выставочном стенде. Исключительные права предоставляются по исключительному усмотрению Компании.
4. Бизнес Велнес Консультант обязуется не давать каких-либо ссылок в рекламных и маркетинговых материалах на компанию dōTERRA, чтобы не создавать впечатление, будто компания спонсирует или участвует в данном мероприятии в какой-либо форме. Напротив, одобренные Компанией рекламные и маркетинговые материалы должны содержать информацию с указанием на Бизнес Велнес Консультанта как на Бизнес Велнес Консультанта компании dōTERRA, включая любые изображения и списки регистраций, подготовленные спонсором Выставки.
5. Бизнес Велнес Консультант обязуется не делать преувеличенных, не соответствующих действительности или вводящих в заблуждение заявлений о собственных и потенциальных доходах. Бизнес Велнес Консультанты не вправе гарантировать получение сверхвысоких доходов.
6. Бизнес Велнес Консультант обязуется не использовать Выставку для продвижения продукции, услуг или коммерческих предложений третьих лиц, кроме связанных с коммерческой деятельностью компании dōTERRA, в которую он может вовлекаться.
7. В ходе проведения Выставки Бизнес Велнес Консультант должен лично соблюдать положения Руководства и отвечает за: (i) действия всех лиц, работающих с выставочным стендом на Выставке; (ii) все материалы, которые распространяются на Выставке; и (iii) иные вопросы участия в Выставке.
8. Помимо иных средств правовой защиты, предусмотренных Руководством, Компания сохраняет за собой право отказать Бизнес Велнес Консультанту в участии в будущих Выставках в случае нарушения данной политики на Выставке.

Раздел 14. Международная коммерческая деятельность

А. Разрешенная деятельность на Закрытых рынках. До момента официального открытия Свободного Местного рынка разрешенная деятельность Бизнес Велнес Консультанта на закрытом Местном рынке ограничивается раздачей визиток, а также организацией и проведением мероприятий, количество участников которых, включая Бизнес Велнес Консультанта, не может быть более пяти участников, и участием в таковых. Участниками такого собрания должны быть личные знакомые Бизнес Велнес Консультанта или личные знакомые таких личных знакомых Бизнес Велнес Консультанта, посещающие мероприятие. Собрания проводятся в заведениях или в общественных местах, однако они не могут проводиться в частных гостиничных номерах. Использование «холодных обзвон» (предложение лицам, которые до этого не являлись личными знакомыми Бизнес Велнес Консультанта) на закрытых Местных рынках строго запрещено.

В. Запрещенные действия на закрытых Местных рынках.

1. Бизнес Велнес Консультант не вправе осуществлять импорт, продажи, дарение или распространение продукции, образцов продукции и предложений Компании или способствовать осуществлению такой деятельности.
2. Бизнес Велнес Консультант не вправе размещать любого рода рекламу или распространять какие-либо рекламные материалы, касающиеся Компании, ее продукции и предложений, кроме Разработанных Компанией Маркетинговых материалов, которые непосредственно разрешены для распространения на закрытых Местных рынках.
3. Бизнес Велнес Консультант не вправе привлекать или проводить какие-либо переговоры с гражданином или жителем закрытого Местного рынка об участии в программах компании, о регистрации в качестве Спонсора и создании структуры под таким Спонсором. Кроме того, Бизнес Велнес Консультант не вправе регистрировать граждан или жителей закрытых Местных рынков на Свободных Местных рынках или использовать Соглашения с Бизнес Велнес Консультантом со Свободных Местных рынков, кроме случаев, если такие граждане или жители закрытых Местных рынков на момент регистрации имеют постоянное местожительство и легальное разрешение на работу на Свободном Местном рынке. Перед регистрацией Спонсор обязан убедиться в том, что

потенциального партнера имеются все необходимые разрешения на работу, проживание и соблюдаются все необходимые требования. Статус учредителя или наличие долей в собственности организации, общества или иного юридического лица на Свободном Местном рынке само по себе не может считаться выполнением требований в отношении наличия разрешения на проживание и права на работу. Если владелец аккаунта не предоставит подтверждение разрешения на проживание и права на работу по требованию Компании, Компания может по своему усмотрению объявить аккаунт Бизнес Велнес Консультанта аннулированным с момента начала его действия.

4. Бизнес Велнес Консультант не вправе принимать денежные средства или иное вознаграждение, или участвовать в каких-либо финансовых сделках с потенциальными Бизнес Велнес Консультантами, которые арендуют, сдают в аренду или выкупают помещения с целью продвижения или ведения бизнеса, связанного с Компанией..
5. Бизнес Велнес Консультант не вправе рекламировать или осуществлять определенные виды деятельности, которые выходят за рамки ограничений, установленных настоящим Руководством, или которые Компания по своему усмотрению считает противоречащими интересам коммерческой деятельности или этическим интересам Компании в ходе выхода на международные рынки, а также способствовать таким видам деятельности.

C. Закон о коррупции за рубежом. Все Бизнес Велнес Консультанты компании dōTERRA обязуются соблюдать Закон США о коррупции за рубежом (далее — «ЗКР»), а также все аналогичные или подобные законы на территории КАЗАХСТАН. Для получения всей информации о ЗКР необходимо обратиться в Отдел этики и контроля компании dōTERRA. Лицо или организация признаются виновными в нарушении ЗКР при следующих обстоятельствах:

осуществления платежа, предложения, разрешения или обещания в отношении осуществления выплаты денег или передачи каких-либо ценностей каким-либо государственным должностным лицам (в том числе партийным должностным лицам или менеджерам государственных корпораций) или каким-либо иным лицам при осознании того факта, что платеж или обещание платежа осуществляются в пользу иностранного официального лица

1. с коррупционной целью
2. для (i) оказания влияния на действия или решения такого лица; (ii) склонения такого лица к совершению действий или бездействию в нарушение установленных законом обязанностей; (iii) получения ненадлежащих преимуществ; или (iv) побуждения такого лица к оказанию своего влияния на совершение официальных действий или принятие официальных решений
3. с целью способствования получению или сохранению коммерческой деятельности или ее передаче в пользу какого-либо лица.

D. Отсутствие уникальности Местных рынков или привилегий. Условия о деятельности исключительно на каких-либо Местных рынках или по исключительным правам и специальным привилегиями не предусмотрены. Бизнес Велнес Консультант вправе осуществлять свою деятельность в любом месте на территории страны своего проживания.

E. Запрещенные Местные рынки. Компания оставляет за собой право определить некоторые Местные рынки, на которых прямо запрещается проведение каких-либо предварительных маркетинговых мероприятий. Каждый Бизнес Велнес Консультант до момента проведения любых предварительных маркетинговых мероприятий на закрытом рынке в каждом конкретном случае обязуется проверить путем получения актуальной информации от Компании, не относится ли Местный рынок, на котором он планирует осуществлять свою деятельность, к числу запрещенных Местных рынков. Бизнес Велнес Консультант может получить список запрещенных Местных рынков, обратившись в Компанию.

F. Нарушение международной политики. Помимо иных средств правовой защиты, предусмотренных Договором, Бизнес Велнес Консультанту, который допустил нарушение любого из положений раздела 14, может быть запрещено осуществлять деятельность на соответствующем международном рынке в течение срока, который Компания считает целесообразным. Ответные меры принятые компанией за такие нарушения могут включать, помимо прочего, следующее:

1. Бизнес Велнес Консультант может быть лишен спонсорства, а также деятельность на аккаунте такого Бизнес Велнес Консультанта может быть приостановлена ;

2. Бизнес Велнес Консультант и вышестоящий Бизнес Велнес Консультант могут попасть под ограничение выплаты Бонусов, заработанных нижестоящим Бизнес Велнес Консультантом и его Нижестоящей структурой на соответствующем Местном рынке;
3. Кроме того, сроком на один год Бизнес Велнес Консультант может быть лишен любых привилегий на всех рынках, которые обычно предоставляются Бизнес Велнес Консультанту Компанией, в частности, его признание на корпоративных мероприятиях или в корпоративной литературе, а также получение новых регистрационных материалов Бизнес Велнес Консультанта до момента официального открытия любого нового рынка.

Бизнес Велнес Консультант, который не смог осуществлять деятельность на рынке из-за несоблюдения положений раздел 14 настоящего Руководства, должен в письменной форме обратиться к Компании с ходатайством о предоставлении письменного разрешения на осуществление деятельности на рынке после истечения соответствующего срока действия запрета.

G. Отсутствие отказа от иных прав. Положения раздела 14 не считаются отказом от прав Компании, предусмотренных иными положениями Договора.

Раздел 15. Уплата налогов

A. Налог, связанный с предпринимательской деятельностью, и налог на доходы. Бизнес Велнес Консультант самостоятельно несет ответственность за все обязательства, связанные с расходами, рисками, уплатой всех применимых налогов, связанных с предпринимательской деятельностью, и налогов на доходы, в связи с получением доходов в качестве Бизнес Велнес Консультанта компании dōTERRA, а также соблюдением действующего законодательства Республика Казахстан. Бизнес Велнес Консультант выполняет самостоятельно и несет самостоятельно ответственность за подготовку и предоставление отчетности и ее достоверность в налоговые органы. В случаях, предусмотренных законом, Компания направляет уведомление о закупках продукции Бизнес Велнес Консультантом и выплате ему Комиссионного вознаграждения в соответствующие налоговые органы.

B. Налог на добавленную стоимость. В соответствии с требованиями законодательства Республика Казахстан компания «ДОТЕРРА » обязуется взимать налог на добавленную стоимость (НДС) со всех продаж, осуществленных ею своим Бизнес Велнес Консультантам. В зависимости от своего статуса и применимого налогового режима Бизнес Велнес Консультант может быть обязан уплатить НДС с суммы собственных продаж продукции, но при условии соблюдения налогового законодательства Казахстан он может претендовать на возврат НДС, который был уплачен им в связи с покупкой продукции у компании «ДОТЕРРА Казахстан». Бизнес Велнес Консультанты отвечают за определение того, обязаны ли они зарегистрироваться в налоговых органах КАЗАХСТАН в качестве индивидуальных предпринимателей, и если да, они обязаны зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей и соблюдать все требования действующего налогового законодательства.

Раздел 16. Претензии по качеству продукции

A. Защита от претензий. С учетом ограничений, предусмотренных настоящим положением, компания dōTERRA обязуется защищать Бизнес Велнес Консультанта от любых претензий со стороны третьих лиц, которые заявляют о получении вреда в связи с использованием продукции или некачественной продукции. Бизнес Велнес Консультант должен немедленно письменно уведомить Компанию о такой претензии не позднее 10 (десяти) дней со дня ее получения от третьего лица, в котором заявляется о нанесении вреда. Неуведомление Компании освобождает ее от любых обязательств в связи с такой претензией. Бизнес Велнес Консультант должен позволить Компании по ее собственному и абсолютному усмотрению осуществлять юридическую защиту в связи с претензией, привлекать и выбирать адвокатов в качестве выполнения Компанией своего обязательства по защите от такой претензии.

B. Исключения в отношении правовой защиты Бизнес Велнес Консультанта. Компания не обязана ограждать Бизнес Велнес Консультанта от ответственности в следующих случаях:

1. Бизнес Велнес Консультантом не были соблюдены условия Договора, касающиеся обязательств и ограничений в отношении распространения и (или) продажи продукции;
2. Бизнес Велнес Консультант осуществил переупаковку, изменение или допустил нецелевое использование продукции, подал претензии или предоставил инструкции или рекомендации, касающиеся использования, безопасности, эффективности, преимуществ или результатов, которые не соответствуют утвержденным материалам Компании; или

3. Бизнес Велнес Консультант осуществил или пытался осуществить урегулирование претензии без письменного согласия Компании.

Раздел 17. Разрешенное использование информации Велнес Консультанта

А. Списки Бизнес Велнес Консультантов. Списки Бизнес Велнес Консультантов и все полученные из них контактные данные (далее — «Списки») являются конфиденциальной информацией компании dōTERRA. Компания получила, составила, скомпоновала и в настоящее время ведет Списки, используя для этого значительное количество времени, усилий и материальных ресурсов. Списки в текущей и будущей формах содержат информацию о коммерчески привлекательных активах и коммерческой тайне Компании. Право на разглашение Списков и иной информации Бизнес Велнес Консультантов, которой владеет Компания, безоговорочно принадлежит Компании, и Компания может отказаться от такого права по своему собственному усмотрению.

В. Конфиденциальность Списков. Исполнители, поставщики и иные лица, получающие доступ к Спискам Бизнес Велнес Консультантов в связи с производством и распространением таких материалов на договорной основе, признают конфиденциальность и служебный характер таких списков адресов для почтовых рассылок, а также соглашаются с тем, что использование таких списков или содержащихся в них контактных данных, кроме как исключительно для продвижения коммерческой деятельности Компании, прямо запрещается. Они также соглашаются с тем, что информация является собственностью Компании, и что любые материалы, предлагаемые Бизнес Велнес Консультанту, которые содержат какие-либо ссылки на Компанию или ее программы, могут предлагаться только с предварительного согласия Компании на каждое отдельное предложение.

С. Специальные списки. Компания предоставляет специально подготовленную часть Списков Бизнес Велнес Консультантов Спонсору и (или) Рекрутеру (далее в контексте Списков — «Получатель»). Каждая часть предоставленного Списка содержит только ту информацию, которая касается уровня Получателя и его собственной Нижестоящей структуры.

Д. Ограничение Использования. Указанные списки предоставляются для исключительного и ограниченного использования Получателем с целью проведения обучения, поддержке и оказанию помощи Нижестоящей структуры Получателя исключительно для осуществления связанной с Компанией коммерческой деятельности. Каждый Получатель соглашается с тем, что использование полученной информации в рамках целевого назначения осуществляется на основании отдельного договора между Получателем и Компанией о предоставлении исключительной лицензии.

Е. Списки принадлежат Компании. Указанные Списки всегда остаются исключительной собственностью Компании, которая по своему усмотрению в любое время может потребовать возврата таких Списков во владение Компании. Каждый Бизнес Велнес Консультант обязуется:

1. соблюдать конфиденциальность и не разглашать информацию, содержащуюся в Списках, или какую-либо ее часть третьим лицам, в том числе, помимо прочего, действующим Бизнес Велнес Консультантам, а также широкому кругу лиц; ограничить использование Списков исключительно целями продвижения Бизнес Велнес Консультантом коммерческой деятельности компании dōTERRA; не использовать Списки для идентификации и привлечения Бизнес Велнес Консультантов компании dōTERRA для коммерческих предложений и мероприятий третьих лиц;
2. соглашаются, что использование и разглашение Списков не в разрешенных случаях, предусмотренных настоящим Руководством, или в интересах третьих Лиц считается нецелевым использованием, неправомерным завладением и нарушением лицензионного соглашения с Получателем, и тем самым причиняет непоправимый вред Компании;
3. что с момента любого нарушения настоящего раздела Получатель соглашается с применением обеспечительных мер в виде судебного запрета как надлежащего способа правовой защиты, предписывающего такое использование в соответствии с применимым национальным или региональным законодательством, и обязуется по требованию Компании немедленно вернуть ей все Списки, ранее предоставленные Получателю, и что обязательства, предусмотренные настоящим разделом, будут оставаться в силе после прекращения действия Договора с Получателем.

Ф. Средства правовой защиты Компании в случае нарушений. Компания оставляет за собой право требовать применения всех предусмотренных средств правовой защиты в соответствии с национальным или местным законодательством с целью защиты своих прав на вышеуказанную служебную информацию и коммерческую

тайну, которые содержатся в Списках. Неиспользование каких-либо применимых средств правовой защиты не считается отказом от указанных прав.

Раздел 18. Ограничение ответственности

За исключением случаев, предусмотренных настоящим Руководством, компания dōTERRA не дает никаких прямо выраженных или подразумеваемых гарантий в отношении продукции компании dōTERRA, которая предоставляется в соответствии с настоящим Руководством, а также ее состояния, пригодности для продажи и для конкретной цели или ее использования продукции Бизнес Велнес Консультантом. Компания не несет ответственности в связи с:

- A. особыми, непрямыми, косвенными, штрафными или вторичными убытками, включая упущенную выгоду в связи с использованием продукции, в том числе, помимо прочего, с физическим ущербом, убытками, заключающимися в упущенной выгоде или прибыли, невозможности накопления сбережений или иных привилегий, причинении вреда оборудованию или претензиях к Бизнес Велнес Консультанту со стороны любых третьих лиц, даже в том случае, если Компания была уведомлена о возможности возникновения таких убытков;
- B. убытками (независимо от их характера), обусловленными любыми задержками или неисполнением Компанией своих обязательств по Договору по причине, не зависящей от ее воли; или
- C. претензиями, которые послужили предметом судебных разбирательств против Компании, более чем через один год с момента предполагаемого нарушения. Несмотря на любые другие положения Договора, совокупный объем ответственности Компании в соответствии с настоящим Руководством не может превышать суммы, которые были фактически получены Компанией в соответствии с условиями Договора.

Раздел 19. Дисциплинарные санкции

- A. **Зависимость прав от исполнения обязательств.** Права Бизнес Велнес Консультанта по Договору зависят от неуклонного исполнения Бизнес Велнес Консультантом обязательств в соответствии с условиями Договора. В случае неисполнения Бизнес Велнес Консультантом своих обязательств по Договору права Бизнес Велнес Консультанта прекращаются. Компания может освободить Бизнес Велнес Консультанта от ответственности в случае неисполнения обязательств в полном объеме или частично без отказа от своих прав и средств правовой защиты по Договору.
- B. **Возможные дисциплинарные санкции.** В случае нарушения Бизнес Велнес Консультантом каких-либо условий Договора или незаконного, мошеннического, обманного или неэтичного делового поведения с его стороны компания dōTERRA имеет право по собственному усмотрению применить любые дисциплинарные взыскания, которые она считает целесообразными. Возможными дисциплинарными взысканиями являются:
 - 1. устное и (или) письменное предупреждение или замечание Бизнес Велнес Консультанту;
 - 2. тщательный контроль за поведением Бизнес Велнес Консультанта в течение определенного периода времени с целью обеспечения исполнения договорных обязательств;
 - 3. требование от Бизнес Велнес Консультанта предоставления Компании дополнительных заверений, подтверждающих, что он будет исполнять свои обязательства в соответствии с Договором. Такие дополнительные заверения могут включать требования к Бизнес Велнес Консультанту по совершению определенных действий, направленных на сведение к минимуму последствий или устранение нарушений;
 - 4. аннулирование и приостановка действия привилегий, периодически предоставленных Компанией, или прекращение исполнения Компанией обязательств по Договору, в том числе, помимо прочего, предоставление поощрений, признание соответствующего статуса на корпоративных мероприятиях или в корпоративной литературе, участие в мероприятиях, спонсируемых Компанией, размещение заказов на продукцию, продвижение в рамках Компенсационного плана по продажам, предоставление доступа к информации и генеалогическим данным Компании или участие Бизнес Велнес Консультанта в других программах и предложениях Компании;
 - 5. прекращение или ограничение выплаты Бонусов со всего или части объема продаж, причитающихся Бизнес Велнес Консультанту или его Структуры;

6. применение штрафа, который может быть наложен немедленно или удержан из будущих Бонусов или комиссионных выплат;
 7. полная или частичная реструктуризации Структуры Бизнес Велнес Консультанта;
 8. изменение статуса Бизнес Велнес Консультанта;
 9. ограничение деятельности на аккаунте Бизнес Велнес Консультанта, что может привести к полной блокировке аккаунта или наложению дополнительных условий и ограничений;
 10. прекращение Дистрибьюторских взаимоотношений с Бизнес Велнес Консультантом; и
 11. требование применения обеспечительных мер или иных средств правовой защиты в соответствии с законодательством.
- C. Расследование.** При расследовании заявлений о предполагаемых нарушениях Договора компания dōTERRA применяет следующие процедуры:
1. Компания уведомляет Бизнес Велнес Консультанта в устной форме и (или) направляет ему письменное уведомление о предполагаемом нарушении Договора. Каждый Бизнес Велнес Консультант соглашается с тем, что правоотношения между Бизнес Велнес Консультантом и Компанией являются полностью договорными. Соответственно, Компания не будет принимать и будет отклонять любые претензии Бизнес Велнес Консультанта о том, что правоотношения являются или являлись квазидоговорными правоотношениями и возникли в результате продолжающейся практики или порядка действий, были устно согласованы работником Компании в противоречие с условиями Договора или фактически подразумеваются иным образом.
 2. В случае направления письменного уведомления Компания предоставляет Бизнес Велнес Консультанту десять рабочих дней со дня отправки уведомления, в течение которых он может предоставить всю информацию, касающуюся рассматриваемого Компанией инцидента. Компания оставляет за собой право приостановить деятельность (например, размещение заказов, спонсирование, изменение информации Бизнес Велнес Консультанта, получение Бонусов и т. д.) в рамках рассматриваемых Дистрибьюторских взаимоотношений с момента отправки уведомления до момента принятия Компанией окончательного решения.
 3. На основе информации, полученной из дополнительных источников, а также в результате проведенного Компанией расследования в отношении заявлений и фактов, сопоставленных с информацией, представленной Компанией в течение срока для ответа, Компания принимает окончательное решение о применении надлежащего средства правовой защиты, которое может предполагать расторжение Договора с Бизнес Велнес Консультантом. Компания обязуется немедленно уведомить Бизнес Велнес Консультанта о своем решении. Любые средства правовой защиты начинают действовать со дня отправки уведомления о принятом Компанией решении.
 4. Дополнительная информация о порядке обжалования решения Компании и разрешения споров, изложенном в пункте 22.C настоящего Руководства, предоставляется Компанией по запросу.
- D. Требование о расторжении Договора.** Бизнес Велнес Консультант вправе требовать расторжения Договора в любой момент по любому основанию путем направления письменного уведомления Компании о таком намерении. Лицо, с которым были прекращены Дистрибьюторские взаимоотношения, не может быть зарегистрировано повторно в качестве Велнес Консультанта или Бизнес Велнес Консультанта в течение шести месяцев с даты последнего действия на аккаунте, если Бизнес Велнес Консультант достиг Статуса Премьер или ниже. Если Бизнес Велнес Консультант достиг Статуса Серебро или выше, то перед регистрацией в качестве Бизнес Велнес Консультанта компании dōTERRA он должен выждать двенадцать месяцев неактивности (бездействия) на аккаунте. Указанные действия включают, помимо прочего, приобретение продукции, привлечение других Бизнес Велнес Консультантов и получение комиссионных. Все обязательства в отношении конфиденциальности информации и Структуры Бизнес Велнес Консультанта сохраняют свое действие после расторжения Договора, включая, помимо прочего, обязательства, предусмотренные разделами 12 и 17.
- E. Добровольное расторжение Договора.** В случае добровольного прекращения Дистрибьюторских взаимоотношений действие аккаунта приостанавливается на срок двенадцать месяцев с даты последнего действия, после истечения которого аккаунт фактически закрывается и удаляется из генеалогического древа. Иными словами, данные на приостановленном аккаунте сохраняются в генеалогическом древе до момента

их фактического удаления Компанией; в течение периода приостановления действия «сворачивания» Нижестоящей структуры не происходит. Однако за счет компрессии Компенсационного плана по продажам объем продаж после приостановления действия аккаунта Бизнес Велнес Консультанта будет свернут, что позволит обеспечить максимальные выплаты.

- F. **Отсутствие активности.** Аккаунт может быть заблокирован Компанией в случае если его владелец не является действующим Велнес Консультантом или он не уплатил Ежегодный взнос.
- G. **Активность совладельцев аккаунта.** Активность совладельцев аккаунта (супруг(а), партнер иные участники), на аккаунте считается действиями в рамках аккаунта, и к участникам, выступающим в качестве совладельца аккаунта в целом могут применяться любые средства правовой защиты, включая расторжение Договора, обусловленные соответствующими действиями.
- H. **Сроки предъявления претензий.** Компания не обязана рассматривать какие-либо претензии о нарушении условий Договора, если они не были представлены Компании в течение двух лет с момента совершения предполагаемого нарушения. Неподача заявления о нарушении в течение двухлетнего срока освобождает Компанию от обязанности проводить расследование по претензиям для того, чтобы несвоевременно предъявленные претензии не нарушали текущую коммерческую деятельность в рамках Дистрибьюторских взаимоотношений. Все сообщения о нарушениях составляются в письменной форме и направляются в адрес юридического отдела компании dōTERRA.
- I. **Принятие мер в отношении Бизнес Велнес Консультанта.** Компания вправе принимать меры в отношении Бизнес Велнес Консультанта в соответствии с разделом 19 Руководства или иными положениями Договора, если она придет к заключению, что поведение Бизнес Велнес Консультанта или поведение совладельца аккаунта оказывает негативное влияние, причиняет ущерб или вредит благосостоянию или репутации таких взаимоотношений или Компании.

Раздел 20. Внесение изменений в Договор

- A. **Уведомления о внесении изменений за тридцать дней.** Компания dōTERRA прямо оставляет за собой право вносить любые изменения в Договор и (или) в Компенсационный план по продажам после размещения письменного уведомления за тридцать дней в публикациях Компании, путем направления отдельного уведомления по почте либо путем публикаций в режиме онлайн на веб-сайт(-ах) Компании. Бизнес Велнес Консультант соглашается с тем, что по истечении тридцати дней с момента публикации такого уведомления все изменения вступают в силу и автоматически считаются включенными в Договор и (или) Компенсационный план по продажам между Компанией и Бизнес Велнес Консультантами как действующие и имеющие обязательную юридическую силу положения. Продолжая действовать в качестве Бизнес Велнес Консультанта или осуществлять деятельность на аккаунте, включая покупки продукции, привлечение других Бизнес Велнес Консультантов, получение комиссионных, после вступления в силу соответствующих изменений Бизнес Велнес Консультант соглашается с новыми условиями Договора и (или) Компенсационного плана по продажам.
- B. **Обязательная юридическая сила изменений для Бизнес Велнес Консультанта.** Любые изменения к настоящему Руководству, Договору и (или) Компенсационному плану по продажам становятся обязательными к выполнению для Бизнес Велнес Консультанта с момента уведомления о внесении таких изменений через официальные каналы связи компании dōTERRA, в том числе через веб-сайт Компании, по электронной почте, посредством информационных рассылок и иных публикаций или писем в адрес Бизнес Велнес Консультанта. Заказ продукции или принятие комиссионных свидетельствует о принятии Договора и любых изменений к нему со стороны Бизнес Велнес Консультанта, а также подтверждает его согласие на соблюдение условий Договора.

Раздел 21. Правопреемники и требования

- A. **Обязательный характер Договора и продолжающийся характер преимуществ.** Договор носит обязывающий характер и служит в интересах сторон и их соответствующих правопреемников и цессионариев.
- B. **Передача аккаунта и личного кабинета.** За исключением случаев, прямо предусмотренных настоящим Руководством, Бизнес Велнес Консультант вправе отчуждать, реализовывать, уступать и иным образом передавать активы, обусловленные наличием аккаунта и личным кабинетом, любым способом, предусмотренным Договором и применимым законодательством (включая продажу, дарение или передачу в наследство по завещанию) с предварительного письменного согласия Компании. До момента получения Компанией письменного уведомления о передаче и предоставления ею официального письменного согласия любые активы, имеющие форму требований о компенсации или об исполнении договорных обязательств со стороны Компании, не будут

признаваться в качестве активов лица, получившего соответствующие права, в документации Компании. Передача аккаунта и личного кабинета осуществляется при условии соблюдения всех мер предосторожности в соответствии с Договором, которые могли возникнуть до момента такого перехода.

1. С момента дарения, продажи, передачи, уступки или иного отчуждения аккаунта устанавливается новый владелец. Несмотря на появление нового владельца аккаунта, сам аккаунт не должен менять структуру и форму. Кроме того, если Компанией в письменной форме прямо не предусмотрено иное, баланс Дебиторской задолженности, Персональный объем продаж, баллы LRP и дата регистрации сохраняются за таким аккаунтом и личным кабинетом.
 2. В целях повторной регистрации в качестве Бизнес Велнес Консультанта дарение, продажа, передача или уступка для лица, передающего свои права, приравнивается к закрытию действия аккаунта. Иными словами, для повторной регистрации Бизнес Велнес Консультант, который предоставляет в дар, продает, отчуждает или иным образом передает свои аккаунт и личный кабинет, должен выждать шесть (при наличии Статуса Премьер или ниже) или двенадцать (при наличии Статуса Серебро или ниже) месяцев с даты официального закрытия аккаунта (либо с даты последнего приобретения продукции, если она наступит раньше, чем дата закрытия аккаунта либо его передачи). Бизнес Велнес Консультанту запрещается продавать, отчуждать, переуступать или иным образом передавать любые права, предоставляемые по Договору, любому Лицу или организации без предварительного явно выраженного письменного согласия Компании. Бизнес Велнес Консультант может передавать свои обязанности, но в этом случае он несет единоличную ответственность за соблюдение положений Договора и применимого законодательства. Любое Лицо, работающее совместно с Бизнес Велнес Консультантом либо на него в рамках аккаунта, делает это исключительно под непосредственным руководством Бизнес Велнес Консультанта.
- C. Переход аккаунта и личного кабинета к правопреемникам. В случае смерти или недееспособности Бизнес Велнес Консультанта Структура Бизнес Велнес Консультанта переходит к его правопреемникам в порядке, предусмотренном соответствующим законодательством. Правопреемники должны незамедлительно письменно уведомить об этом Компанию и предоставить соответствующую подтверждающую документацию.
- D. Аккаунт и личный кабинет в период их перехода к правопреемникам. Во время бракоразводного процесса или процесса реорганизации (ликвидации) юридического лица, владеющие аккаунтом, стороны должны применять один из следующих методов осуществления деятельности:
1. Одна из сторон может с согласия другой стороны (других сторон) осуществлять деятельность в рамках аккаунта и личного кабинета на основании письменного документа о переуступке прав и обязанностей, в соответствии с которым супруг, акционеры, партнеры или доверенные лица, которые передают свои права и обязанности, разрешают Компании работать непосредственно и исключительно с другим супругом или акционером, партнером или доверенным лицом, которые не осуществляют уступку своих прав и обязанностей.
 2. Стороны могут продолжать осуществлять деятельность на аккаунте и в личном кабинете совместно в обычном режиме, и в этом случае все выплачиваемые Компанией поощрения будут выплачиваться на имя совместной организации Бизнес Велнес Консультантов либо на имя владельца аккаунта, о чем стороны договариваются между собой самостоятельно.
- E. **Неделимый характер Дистрибьюторских взаимоотношений.** Ни при каких обстоятельствах аккаунт и личный кабинет разводящихся супругов или ликвидируемой организации не может быть разделены. Аналогично Компания также не будет разделять выплаты между разводящимися супругами и Бизнес Велнес Консультантами реорганизуемых (ликвидируемых) организаций. Компания будет признавать только один аккаунт и его структуру и будет производить только одну выплату по данному аккаунту в течение комиссионного цикла. Выплаты всегда производятся одному и тому же физическому лицу или владельцу аккаунта, с которым заключен соответствующий Договор. В случае, если стороны бракоразводного процесса или процесса реорганизации (ликвидации) не смогут разрешить спор о распоряжении бонусами и правом собственности на аккаунт, Договор с соответствующим Бизнес Велнес Консультантом может быть расторгнут Компанией в принудительном порядке.
- F. **Судебные разбирательства.** Бизнес Велнес Консультанты, принимающие участие в судебных разбирательствах в отношении права собственности на аккаунт и личный кабинет или совладения, обязаны уведомить Суд о неделимом характере аккаунта и личного кабинета, а также о том, что Компания не будет разделять аккаунт и личный кабинет, комиссионные или бонусы. В окончательном решении Суда должно быть указано конкретное лицо, которому передается право собственности на аккаунт и личный кабинет.

- Г. Период ожидания до повторной регистрации..** Если Бизнес Велнес Консультант, являющийся бывшим супругом или бывшим владельцем или совладельцем, полностью отказывается от всех своих прав на его первоначально существовавшие аккаунта и личного кабинета, после этого он вправе зарегистрироваться под любым спонсором по своему выбору при условии удовлетворения требованиям в отношении периода ожидания, указанным в пункте 21.В.2. Однако в этом случае бывший супруг или партнер не имеет никаких прав в отношении любых Бизнес Велнес Консультантов из его бывшего аккаунта и личного кабинета, равно как и в отношении любых бывших Бизнес Велнес Консультантов / Велнес Консультантов / Привилегированных Покупателей. Он должен развивать свой новый бизнес точно так же, как и любой другой новый Бизнес Велнес Консультант.

Раздел 22. Прочие положения

- А. Отказ от прав.** Отказ компании dōTERRA от предъявления претензий в связи с нарушением любым Бизнес Велнес Консультантом любого положения Договора должен быть заявлен в письменной форме и не будет считаться отказом от предъявления претензий в связи с любым последующим или новым нарушением. Неиспользование Компанией какого-либо права или какой-либо прерогативы по Договору не считается отказом от такого права или такой прерогативы.
- В. Исчерпывающий характер Договора.** Договор является окончательным документом, выражающим договоренности и соглашения, достигнутые между Компанией и Бизнес Велнес Консультантом, по всем затрагиваемым в Договоре вопросам, и заменяет собой все предыдущие и существующие соглашения о взаимопонимании (как в устной, так и письменной форме) между сторонами. Договор аннулирует все предыдущие уведомления, меморандумы, презентации, обсуждения и описания, относящиеся к предмету Договора. За исключением предусмотренных Договором случаев, в Договор не могут вноситься изменения. Факт существования Договора не может отрицаться на основании доказательств предполагаемого наличия какой-либо предыдущей письменной или устной договоренности.

При наличии каких-либо расхождений между условиями Договора и устными заявлениями, сделанными любым работником любому Бизнес Велнес Консультанту, преимущественную силу имеют условия и требования Договора, прямо выраженные в письменной форме.

- С. Порядок разрешения споров.** В случае возникновения любых споров, претензий, вопросов или разногласий по Договору или в связи с ним либо его нарушением, включая вопросы касательно его существования, действительности или расторжения, стороны должны приложить все усилия для мирного урегулирования таких споров, претензий, вопросов или разногласий. С этой целью они должны добросовестно проводить консультации и вести переговоры друг с другом, и, признавая взаимные интересы, пытаться достичь справедливого и объективного решения, удовлетворяющего обе стороны. Если сторонам не удастся достичь такого решения в течение 60 дней, то после уведомления одной из сторон другой стороны все споры, претензии, вопросы или разногласия подлежат окончательному разрешению в порядке арбитража в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ и Положением о порядке администрирования арбитражных разбирательств Ассоциацией участников по содействию в развитии третейского разбирательства (Казахстан, г. Алматы), положения которых считаются включенными в настоящую статью путем отсылки. Число арбитров — три. Место проведения арбитражного разбирательства — г. Алматы, Казахстан. Язык арбитражного разбирательства — русский; если это необходимо любой из сторон — также английский. Отношения сторон по Договору регулируются нормами материального права Казахстана. Это соглашение об арбитраже остается в силе после расторжения или истечения срока действия Договора.
- Д. Судебные разбирательства и претензии.** Для защиты компании dōTERRA, ее активов и репутации от претензий и споров со стороны третьих лиц (не являющихся Бизнес Велнес Консультантами) Компания требует, чтобы Бизнес Велнес Консультант немедленно уведомил Компанию в том случае, если ему будут предъявлены обвинения в каком-либо нарушении прав собственности любых третьих лиц (не являющихся Бизнес Велнес Консультантами), связанном с любым собственным имуществом Компании, или если Бизнес Велнес Консультанту будут предъявлены какие-либо претензии или иски в связи с действиями, предпринятыми данным Бизнес Велнес Консультантом в рамках своей коммерческой деятельности, либо любыми иными действиями, которые прямо или косвенно оказывают негативное влияние на Компанию, ее репутацию или любые принадлежащие ей материальные или нематериальные активы либо ставят их под угрозу. Компания вправе предпринять за свой счет и после заблаговременного уведомления любые действия, которые она сочтет необходимыми (включая, помимо прочего, контроль любых обсуждений, связанных с судебным разбирательством или урегулированием претензий) для защиты себя, своей репутации и своего материального и нематериального имущества. Бизнес Велнес Консультант не должен предпринимать никаких действий в отношении претензии или иска без согласия Компании, в предоставлении которого не может быть необоснованно отказано. Бизнес Велнес Консультанты соглашаются с тем, что, несмотря на любые иные сроки исковой давности, любые претензии или иски, которые Бизнес Велнес Консультант может пожелать предъявить

компании dōTERRA в связи с каким-либо действием или бездействием в рамках Договора, должны быть предъявлены им в течение 1 (одного) года с момента совершения предполагаемого действия или бездействия, являющегося причиной для предъявления претензии или иска. Право на подачу иска против компании dōTERRA за такие действия или бездействие прекращается по истечении установленного срока. Бизнес Велнес Консультант отказывается от любых претензий или прав на применение любого другого срока исковой давности.

- Е. Регулирующее законодательство.** Отношения сторон по Договору регулируются в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.
- Ф. Автономность положений Договора.** Любое положение Договора, которое было запрещено, признано юридически недействительным или иным образом лишено исковой силы в любой юрисдикции, считается недействительным лишь в той степени, в которой соответствующий запрет, недействительность или отсутствие исковой силы действуют в такой юрисдикции, и исключительно в пределах такой юрисдикции. Любое запрещенное, признанное недействительным в судебном порядке или не имеющее законной силы положение настоящего Договора не аннулирует и не влечет недействительность любых иных положений настоящего Договора, равным образом, соответствующее положение настоящего Договора не будет признано недействительным или не имеющим юридической силы в любой иной юрисдикции.
- Г. Обстоятельства непреодолимой силы.** Стороны Договора не несут ответственности за неисполнение или задержку в исполнении любых своих обязательств в рамках настоящего Руководства по причине стихийных бедствий, наводнений, пожаров, войны или действий неприятельского государства.
- Н. Заголовки.** Заголовки в Договоре предназначены исключительно для удобства пользования и не должны ограничивать какие-либо условия или положения Договора или влиять на них иным образом.
- И. Уведомления.** Если в Договоре не предусмотрено иное, любые уведомления и другие сообщения, запрашиваемые или допускаемые в соответствии с Договором, должны направляться в письменной форме с доставкой лично в руки, по факсу либо почтовым отправлением первого класса, почтовым отправлением с объявленной ценностью (или регистрируемым почтовым отправлением) или ускоренным почтовым отправлением с оплатой почтовых сборов. Если в Договоре не предусмотрено иное, уведомления считаются направленными в момент доставки лично в руки, при отправке по факсу — спустя один день с момента отправки такого факсимильного сообщения, а при отправке по почте — спустя пять дней с момента их отправки на адрес штаб-квартиры Компании либо на адрес Бизнес Велнес Консультанта, указанный в Соглашении с Бизнес Велнес Консультантом, за исключением случаев, когда Компанией было получено уведомление об изменении адреса. Компания имеет право использовать в качестве альтернативного способа направления уведомления в рамках данного раздела почтовые программы, веб-сайты Компании или иные стандартные каналы связи с Бизнес Велнес Консультантами.