TAHITIAN NONI INTERNATIONAL

Звід Правил та Компенсаційний План

Tahitian NONI
The One Good Thing

ГОЛОВНА ІНФОРМАЦІЯ

УКРАЇНСЬКИЙ ФІЛІАЛ

Таітіан Ноні Інтернешнл Україна
01001, м. Київ
Вул. Софіївська, б. 23, офіс 2

КОРПОРАТИВНИЙ ОФІС
TAHITIAN NONI INTERNATIONAL

333 West River Park Drive
Provo, Utah 84604

КОНТАКТНА ІНФОРМАЦІЯ

АДРЕСА ЕЛЕКТРОННОЇ ПОШТИ

UkraineForms@tni.com

ГОДИНИ РОБОТИ

З понеділка по п’ятницю
З 15:00 до 19:00 (за київським часом)

ЗМІСТ

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ КОМПАНІЇ МОРІНДА/ТАІТІАН НОНІ ІНТЕРНЕШНЛ 10

ВСТУП 11

ЧАСТИНА А — КОДЕКС ПОВЕДІНКИ 12

1. Відповідність законам 12

2. Свобода НК в межах цієї Угоди 12

3. DSA Кодекс Ведення Бізнесу і Кодекс Споживача (Кодекси) 12

4. Моральний Кодекс НК 12

5. Обхід Правил 13

6. Залучення Нового Особистого Спонсора або Спонсора Розміщення 13

7. Залучення потенційних кандидатів, які не зареєстровані в якості НК або Учасників Програми Винагород 13

8. Підступні методи залучення існуючого НК або Учасника Програми Винагород 14

9. Спільні інтереси 14

10. Неіснуючі та/або вигадані імена 15

11. Конфлікт інтересів 15

A. Частка в конкуруючій компанії 15

B. Просування конкуруючої продукції 16

C. Участь у продажі та спонсорстві інших програм розповсюдження продукції 16

D. Публічна підтримка компаній, що виготовляють продукцію з рослини *Morinda citrifolia*, або продукції з цієї рослини 16

12. Угода про конфіденційність 16

ЧАСТИНА В — ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН 17

1. Вірна адреса та контактна інформація 17

2. Вірний номер платника податку 18

3. Вимоги щодо проведення навчання 18

4. Реклама продукції Tahitian Noni™ та програм 19

A. Короткий огляд рекламних правил 19

B. Правила використання рекламних матеріалів 19

C. Реклама з метою переконання людей ставати НК 20

D Реклама в країнах, в яких діяльність THI офіційно нерозпочата 21

E. Репродукція матеріалів THI 21

F. Не витребувані електронні листи 21

G. Масова розсилка повідомлень по факсу 21

H. Заяви щодо властивостей продукції 22

I. Особисті розповіді/досвід 22

J. Вирази, які дозволено вживати про сік TAHITIAN NONI™ 22

K. Вирази, які заборонено вживати щодо продукції Tahitian Noni™ . . . 23

L. Речники та члени Ради Експертів 23

M. Заяви про прибутки та представлення Компенсаційного Плану THI 23

N. Представлення Послання Бренду THI і Програми Шлях до Успіху . . 24

O. Телевізійна реклама та реклама на радіо 24

P. Візитки та офіційні бланки 24

Q. Відповіді на телефонні дзвінки 24

R. Розміщення телефонного номеру в довідниках 24

S. Телефонні записи 25

T. Матеріали та література, що належить третім особам 25

U. Торгівельні виставки та презентації 25

V. Запити засобів масової інформації 26

W. Повідомлення для преси 26

X. Реклама в Інтернеті 26

Y. Підключення Інтернет Сторінки 27

i. Використання прихованих кодів та інших знаків маркувань на Інтернет сторінках НК 28

ii. Продаж через Інтернет 28

iii. Різні види продукції/послуг на особистих Інтернет сторінках 28

iv. Надання посилань на інші джерела інформації на особистих Інтернет сторінках 28

Z. Використання торгівельних марок, логотипів, брендів або інтелектуальної власності Таітіан Ноні Інтернешнл 28

5. РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ТА ПРОГРАМ TAHITIAN NONI™ . . 29

A. Правила роздрібної торгівлі 29

B. Продаж та показ продукції 29

C. Записи щодо роздрібної торгівлі 30

D. Контакт НК з покупцями, учасниками Програми Винагород та іншими НК 30
E. Державне затвердження 31
F. Заяви про ексклюзивність зв'язку з THI 31
G. Перепакування продукції Tahitian Noni™ 31
H. Продаж продукції або матеріалів іншим НК 31
I. Продаж за межами ЄС/ЄЕЗ 31
J. Міжнародна діяльність НК на закритих ринках 32
K. Отримання інформації щодо організації НК 32
L. Конфіденційність щодо постачальників 33
M. Доступ НК до офісів THI 33
N. Довіра думкам або заявам корпоративних посадових осіб або співробітників 33
6. ПРОДУКЦІЯ TAHITIAN NONI™ EQUINE 33
A. Вступ 33
B. Роздрібна торгівля продукцією THI для коней 34
C. Виставки коней та подібні події 34
D. Обмеження щодо України 35
ЧАСТИНА C – АДМІНІСТРУВАННЯ 35
1. ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ СТАТУСУ НЕЗАЛЕЖНОГО КОНСУЛЬТАНТА (НК) 35
A. Вимоги до прийнятності 35
B. Переваги, які мають НК в THI-Україна 36
C. Порядок подання Заяви для отримання Статусу НК 36
D. Замовлення продукції 37
E. Відкликання Заяви НК протягом чотирнадцяти днів 37
F. Статус Незалежного Підрядника 38
G. Реєстрація фізичної або юридичної особи 38
H. Співзаявники 38
I. Реєстрація юридичної особи 39
J. Суперечлива інформація щодо Особистого Спонсора та Спонсора Розміщення 39
K. Відносини зі Спонсором 39
L. Неузгодженість інформації щодо Особистого Спонсора або Спонсора Розміщення 40

M. Спонсорство 40

N. Скарги 41

O. Сервіс після продажу продукції 41

2. ЗМІНА СТАТУСУ РАХУНКУ НК 41

A. Активний та Неактивний Статус НК 41

B. Зміна форми ведення бізнес рахунку НК 42

C. Добровільна відмова від рахунку НК 42

D. Щорічне поновлення статусу НК 43

E. Поновлення попереднього рахунку НК 43

F. Повторне подання Заяви з новим Спонсором—див. «Шестимісячний Період Очікування» 44

G. Шестимісячний Період Очікування 44

H. Правила виходу з Лінії Спонсорування 44

I. Одруження власників рахунків НК 45

J. Арешт відповідно до рішення суду 45

K. Визнання шлюбу недійсним або розлучення 45

L. Смерть 46

M. Продаж або передача рахунку НК 46

3. СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ 47

A. Розміщення нового НК 47

B. Вимоги щодо всіх змін розміщення 47

C. Розміщення після 120 днів 48

D. Розміщення незалежної організації 48

E. Засвідчені зміни розташування 48

F. Зміна Особистого Спонсора НК 49

G. Політика щодо Свідків 49

H. Крайній строк для зміни Спонсора 49

I. Крайній строк для скасування зміни Спонсора 50

J. Дозвіл НК на зміну Спонсора 50

4. ПРОГРАМА ВИНАГОРОД TAHITIAN NONI (TAHITIAN NONI REWARDS™) 51

A. Розміщення учасника Програми Винагород 51

B. Зміна статусу учасника Програми Винагород 51

C. Відмова від Особистого Спонсора 51
D. Зміна Особистого Спонсора учасника Програми Винагород 51
5. ЗАМОВЛЕННЯ ТА КУПІВЛЯ ПРОДУКЦІЇ TAHITIAN NONI™ 52
A. Програма Автодоставки (CAS) 52
B. Умовна та Безумовна Програми Автодоставки 52
C. Реєстрація та відмова від участі в Програмі Автодоставки 52
D. Ускладнення, що пов'язані з оплатою при Автодоставці 53
E. Купівля в роздріб 53
F. Ціни на замовлення НК 54
G. Отримання продукції з Центру замовлень продукції 54
H. Міжнародні замовлення 54
I. Зміни в цінах 54
J. Правило 70% 54
K. ПДВ 54
L. Поштові витрати та витрати щодо операцій з вантажем 55
M. Оплата 55
N. Щомісячна дата припинення прийому замовлень 55
O. Відмова в транзакції при оплаті кредитною карткою або недостатня кількість коштів для оплати 55
P. Переказ об'єму 55
6. ПОВЕРНЕННЯ ПРОДУКЦІЇ TAHITIAN NONI™ 56
A. Загальнаі Правила Повернення Продукції 56
B. Неповні замовлення та пошкоджена продукція 56
C. Правила Повернення Продукції для НК - стосовно скасування Договору НК 57
D. Правила Повернення НК коштів за засоби продажу 58
E. Правила відшкодування для роздрібних покупців 58
F. Роздрібна купівля продукції у НК 58
G. Купівля продукції в роздріб безпосередньо у THI 59
H. Повернення допоміжних матеріалів щодо продажу продукції 59
I. Повернення продукції громадянами певних країн 59
J. Страхування відповідальності за якість продукції 59
ЧАСТИНА D - ШТРАФНІ САНКЦІЇ 60
1. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НК ЗА ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ 60

A. Правила розслідування порушень 60
B. Штрафи за порушення правил 60
C. Тимчасове призупинення 61
D. Припинення діяльності 61
E. Наслідки розірвання діяльності 62
F. Наслідки припинення для кваліфікації 62
G. Апеляція 62
2. ЗАОХОЧУВАЛЬНІ ВИНАГОРОДИ 63
ЧАСТИНА E - ПРАВА ТНІ 63
1. Внесення змін в Правила ТНІ 63
2. Лідерська частка/Розподіл незалучених покупців між НК 63
3. Використання зображень НК 64
КОМПЕНСАЦІЙНИЙ ПЛАН 64
Негайний дохід 65
Дохід за рахунок росту 65
Довготривалий дохід, на якому буде будуватись Ваше благополуччя . . 65
Свобода розміщення 65
Безперервний, безмежний 65
10 ГОЛОВНИХ АСПЕКТІВ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПЛАНУ ТНІ 66
1. Прибуток від роздрібної торгівлі 66
2. План Унілевел 67
Незалежний Консультант (НК) 67
Позиція лідерства “Корал” 67
Позиція лідерства “Нефрит” 67
Позиція лідерства “Перлина” 67
Позиція лідерства “Діамантова Перлина” 67
Позиція лідерства “Елітна Діамантова Перлина” 68
Позиція лідерства “Подвійна Діамантова Перлина” 68
Позиція лідерства “Потрійна Діаматова Перлина” 68
Виплати за планом Унілевел з особистим поверненням та без нього . . . 69
3. Динамічна Компресія 70
4. Кваліфікаційна Компресія 71
5. Програма Автодоставки 72

6. Програма бонусу “Швидкий Старт” **73**

7. Особисте повернення. **75**

8. Бонус “Найкращий Виконавець” **76**

9. Бонус “Нескінченність” **76**

10. Бонус “Чорна Перлина” **77**

ПРОГРАМА ВИНАГОРОД “TAHITIAN NONI REWARDS™” **79**

ПРОГРАМА ФОНДОВИХ АУКЦІОНІВ ДЛЯ НК **80**

ГЛОСАРІЙ **80**

БЛАНКИ І ФОРМИ. **96–107**

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ КОМПАНІЇ МОРІНДА/TAHITIAN NONI ІНТЕРНЕШНЛ

Під час заснування Морінда в 1996 році, Керрі Ейсі, Кім Ейсі, Джон Водсворт, Стівен Сторі, та Келлі Олсен бажали заснувати компанію, яка б мала зовсім інше бачення та підхід. Вони уявляли «дім для стомлених працівників мережевого бізнесу»— тих, хто вірив в концепцію мережевого бізнесу, але яким ще залишилось знайти компанію, що могла реалізувати їхні мрії.

Для досягнення цієї мети, ці люди створили компанію Морінда/Таітіан Ноні Інтернешнл керуючись Основними Принципами, які є суттєвими та збереглись до теперішнього часу з початку заснування компанії в 1996 році.

1. Чесність та порядність. Ми зробимо все від нас залежне для того, щоб всі ділові стосунки будувалися на чесності та порядності.

2. Справедливе ставлення до всіх людей. По відношенню до НК, працівників та постачальників буде проявлено справедливе ставлення.

3. Сильне лідерство. Ми будемо найкращими в тій справі, якою займаємося. Ми не застраховані від помилок на нашому шляху, але ми будемо намагатися виправляти їх якнайшвидше.

4.Чесні та обачні методи ведення комерційної діяльності. Ми будемо пильно захищати інтереси Tahitian Noni™ та забезпечимо її існування для майбутніх поколінь.

5. Найкраща підтримка НК, ніж в будь-якій іншій компанії. Інформаційні події, Інтернет, телефонний зв'язок та інші наявні канали комунікації будуть використовуватись для тренування, навчання та підтримки НК, для досягнення успіху.

6. Відкритість до сприйняття нових ідей. Цінні ідеї надходять із різних джерел. Ми визнаємо важливість відкритості до нових ідей та вдячні за це.

7. Наполеглива праця. Ми віримо в мудрість старої приказки: «Чим наполегливіше я працюю, тим успішнішим я є». Старанна та чесна наполеглива праця є основною складовою нашого успіху.

8. Вдячність. Ми визнаємо, що рослина *Morinda citrifolia* створена по волі Бога, а не нами. Ми з вдячністю виконуємо завдання забезпечити людей у всьому світі продукцією, що виготовлена з цієї рослини.

Морінда/Таітіан Ноні Інтернешнл керується цими ідеалами та спонукає кожного НК застосовувати ці принципи у своїх відносинах з покупцями, іншими НК та самою компанією.

ВСТУП

Ми вдячні Вам за те, що Ви приділили час для того, щоб прочитати та вивчити цей Звід Правил. Копію цього Зводу можна знайти на Інтернет сторінці компанії Таітіан Ноні Інтернешнл, Інк.: NoniOffice.com.

Цей Звід має на меті визначити юридично зобов'язуючі принципи та порядок, яких потрібно дотримуватись при: 1) реєстрації рахунку НК Таітіан Ноні Інтернешнл; 2) замовленні, купівлі, продажу та поверненні продукції Tahitian Noni™; 3) залученні нових НК Таітіан Ноні Інтернешнл та учасників Програми Винагороди; 4) отриманні доходів з продажу продукції Tahitian Noni™; 5) управлінні рахунком НК Таітіан Ноні Інтернешнл та 6) підтримці рахунку НК в належному стані для Таітіан Ноні Інтернешнл Інк.

Якщо у Вас є питання щодо будь-яких правил в даному Зводі, Ви можете звернутися до місцевої юридичної особи НК, або надіслати лист до Департаменту Глобального Контролю для отримання консультацій та роз'яснень. Таітіан Ноні Інтернешнл заохочує кожну особу звернутись за незалежною фінансовою або юридичною консультацією щодо правил та порядку, що містяться в даному Зводі.

Таітіан Ноні Інтернешнл Україна, на далі THI, просуває на ринок споживчі товари - харчові, для особистого догляду та інші - через НК, в доступній маркетинговій структурі.

Торгівельні організації можуть бути організовані на базі НК в будь-якій країні, в якій THI є офіційно відкритою для здійснення комерційної діяльності. THI постачає продукцію НК по ціні, що призначена для НК. Продукція використовується НК для роздрібної торгівлі, для власного вжитку, або щоб поділитися брендом TNI (THI) з іншими.

У THI є три типи споживачів: Незалежні Консультанти (НК), Учасники Програми Винагород, та роздрібні споживачі.

ЧАСТИНА А — КОДЕКС ПОВЕДІНКИ

1. Відповідність законам

Кожний НК несе відповідальність за дотримання законів (включаючи податкові закони, закони соціального страхування, закони по захисту споживачів та закони щодо реклами) тієї країни, де цей НК займається бізнесом. Це правило також включає зобов'язання для НК пропонувати для продажу тільки продукцію під тими ярликами, що розроблені для тієї країни, де ця продукція продається. Кожний НК мусить також зареєструватися як незалежний підприємець в органах соціального страхування і робити соціальні відрахування. THI-Україна не буде нести відповідальність за недотримання з боку НК чинного місцевого законодавства. Можливе позбавлення права на соціальні переваги та володіння аккаунтом НК.

2. Свобода НК в межах цієї Угоди

Від НК THI-Україна не вимагається ні робити будь-які мінімальні покупки продукції, ні приводити нових НК в мережу продажу. Вони можуть використовувати переваги, що надаються згідно цієї Угоди так, як вважають за доцільне, у відповідності до умов Угоди.

Угода пропонує НК можливість купувати за оптовими цінами продукцію, яку НК, за своїм вибором, може продавати чи не продавати роздрібним покупцям.

3. DSA Кодекс Ведення Бізнесу і Кодекс Споживача (Кодекси)

Підписуючи Договір НК з місцевою компанією THI, кожен НК повинен дотримуватись Зводу Правил, а також дотримуватись: 1) правил та процедур, визначених в даному Зводі, та 2) матеріального права країни, в якій НК проживає та здійснює комерційну діяльність.

4. Моральний Кодекс НК

З метою забезпечення успіху комерційної діяльності THI, НК повинен гарантувати та оберігати репутацію THI та всієї її продукції. НК повинен утримуватись від будь-яких дій, що можуть зашкодити репутації THI та її продукції, або стати перепоною для інших використовувати можливості, надані THI. НК повинен професійно ставитись до своєї діяльності та з повагою і до інших НК, покупців, споживачів, та працівників THI в процесі своїх взаємовідносин. НК повинен уникати будь-яких оманливих, неправильних, неетичних та аморальних дій. НК буде поважати чесні зусилля колег НК та не буде вдаватись до підступних та неетичних методів залучення покупців та нових НК.

THI поважає комерційну діяльність всіх законно створених та діючих компаній і застерігає всіх НК від недобросовісного представлення конкуруючих. THI вважає, що кінцевий успіх всіх НК залежить від можливості впроваджувати на ринок

важливу продукцію та можливості. Це повинно здійснюватись в позитивній та гідній формі.

5. Обхід Правил

Правила та процедури THI створені для захисту НК та компанії від негативних наслідків їх порушення. НК, які навмисне обходять правила та процедур для досягнення непрямим шляхом того, що прямо заборонено, будуть оштрафовані у випадку, якщо застосовані правила, або правила безпосередньо були порушені.

На свій власний розсуд, THI має право коректувати відповідні бонуси, комісію, та/або розміщення, або статус НК, або задіяних в спонсорській організації НК. Правила та порядок в даному Зводі не мають на меті надати НК право безпосередньо вимагати виконання правил по відношенню до інших НК, або застосовувати заходи по відношенню до інших НК.

Будь-які такі дії або дії, що порушують Звід Правил, або викладене вище право, прямо заборонені та є істотним порушенням НК його/її Договору НК з THI.

6. Залучення Нового Особистого Спонсора, або Спонсора Розміщення

Кожний НК має Особистого Спонсора та Спонсора Розміщення. Правила щодо реєстрації в якості НК та вибору Спонсора вказані нижче, в розділі «Реєстрація фізичної, або юридичної особи»

НК не має права звертатись до THI з проханням звільнити його/її від Особистого Спонсора, або Спонсора Розміщення. НК не має права активно залучати, або займатись пошуками нового Особистого Спонсора. Якщо НК бажає змінити Особистих Спонсорів, або Спонсорів Розміщення, він або вона повинні виконати Вимоги Шестимісячного Періоду Очікування та Правила Створення Рахунку НК, наданих в цьому Зводі.

7. Залучення потенційних кандидатів, які не зареєстровані в якості НК або Учасників Програми Винагород

Правила, щодо залучення за допомогою підступних методів, застосовуються тільки по відношенню до існуючих НК та учасників Програми Винагород та не застосовуються до осіб, що не зареєстровані як НК та учасники Програми Винагород. Такі правила не передбачають санкцій по відношенню до Особистого Спонсора, який реєструє кандидата, з яким інший НК контактував, але який раніше не реєструвався в якості НК, або учасника Програми Винагород. Як у випадку з будь-яким комерційним підприємством, НК, що інвестує час та кошти в кандидата, ризикує тим, що кандидат може зареєструватись у іншої особи.

8. Підступні методи залучення існуючого НК або Учасника Програми Винагороди

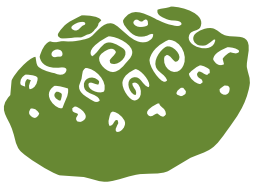
НК не має права робити спроби залучати, прямо чи опосередковано, іншого вже зареєстрованого НК або учасника Програми Винагород в свою особисту організацію. Він/вона не має права звертатись до власника рахунку НК або учасника Програми Винагород з метою зміни Спонсора до того моменту, поки НК або учасник Програми Винагород не виконають Вимоги Шестимісячного Періоду Очікування.

Існуючий НК, або учасник Програми Винагород не мають право реєструватись у іншого Особистого Спонсора, або робити спробу обійти правила та порядок, використовуючи вигадане ім'я, ім'я члена сім'ї або товариша, неіснуючий ідентифікаційний номер, або будь-які інші засоби.

Якщо НК успішно залучив існуючого НК, або учасника Програми Винагород до реєстрації у нового Спонсора без дотримання шестимісячного періоду очікування, THI через місцеву дочірню компанію THI, на свій власний розсуд, матиме право анулювати первинний рахунок НК, або рахунок учасника Програми Винагород, зареєстрованого у нового Особистого Спонсора, або анулювати обидва рахунки.

9. Спільні Інтереси

Жодна фізична або юридична особа не можуть мати одночасно бенефіціарний інтерес, прямо або опосередковано, в більш ніж одному рахунку НК або участі у Програмі Винагород. НК або учасник Програми Винагород не мають права заохочувати, або сприяти одночасному бенефіціарному інтересу. Одночасний бенефіціарний інтерес включає, але не обмежується, наступним: будь-яке пряме або опосередковане володіння рахунком НК або участі в Програмі Винагород в якості акціонера, партнера, довіреної особи, бенефіціара, або принципала; будь-який контроль, або можливість контролювати рахунок НК, або участь у Програмі Винагород; будь-яке пряме або непряме, опосередковане отримання прибутку від рахунку НК або учасника Програми Винагород; підтримка сім'ї, що виникає з рахунку НК або участі у Програмі Винагород; доступ до банківського рахунку, на який надходять комісійні та винагорода з рахунку НК; та будь-які інші подібні інтереси, що мають відношення до рахунку НК, або участі у Програмі Винагород.



Дружина/чоловік НК, або учасник Програми Винагород, яка(ий) живе в зареєстрованому або в цивільному шлюбі, або співмешканець, або залежні члени сім'ї, що проживають разом з НК, або учасником Програми Винагород, вважаються як такі, що мають одночасно бенефіціарний інтерес, згідно вищевказаного визначення.

НК, який отримує у спадок другий рахунок, може мати одночасний інтерес у другому рахунку. Передача другого рахунку повинна відповідати правилам, що діють у випадку смерті НК (див. «Смерть»). НК, які вступають у шлюб після того, як він/вона став НК THI, має право на користування обома окремим рахунками.

НК, які мають право в більш ніж одному рахунку НК за попередніми правилами, згідно яких юридичні особи були Особистими Спонсорами власників, партнерів, або членів, мають право на використання таких НК рахунків. Однак, об'єми продажу з другого рахунку не можуть бути використані для отримання бонусів. Крім того, тільки юридична особа може претендувати на отримання балів для участі в програмі-тренінгу Шлях до Успіху, Клубі Кемп/Аутригер для Діамантових Перлин, конференції для лідерів, Перегляді Візії та всіх інших спеціальних програм заохочення THI.

10. Неіснуючі та/або вигадані імена

Фізична або юридична особа не має право подавати Заяву НК, використовуючи неіснуюче або вигадане ім'я, або будь-яку форму посвідчення особи (включаючи ідентифікаційні номера платників податку), які не відповідають даним фактичного власника НК рахунку та його теперішньому статусу. Не можна змінювати в будь-якій формі ім'я заявника, з метою повторної реєстрації НК в THI, порушуючи вимоги Шестимісячного Періоду Очікування.

11. Конфлікт Інтересів

Фізична або юридична особа має право бути НК іншої компанії прямих продаж та подавати Заяву для отримання статусу НК в THI, за умовою відсутності конфлікту інтересів (як це описано нижче) з THI на момент подання. НК повинен забезпечити відсутність такого конфлікту в процесі дії рахунку НК, або протягом року після його припинення. THI має право припинити рахунок НК в наступних випадках.

A. Частка в Конкуруючій Компанії

Якщо протягом терміну дії Договору НК та протягом року після його припинення, НК отримує компенсацію від будь-якої компанії, яку можна віднести до компаній сіткового макретингу, або компаній прямих продаж, крім випадків коли він є дистриб'ютором тієї компанії сіткового макретингу, або компанії прямих продаж, без попереднього письмово дозволу від THI. Це включає, але не обмежується: бути замовником, власником, працівником, директором, службовцем, консультантом, або учасником (за винятком 5%-го володіння акцій або менше в будь-якій компанії, що відкрито проводить свою діяльність) іншої компанії мережевого маркетингу, або компанії прямих продаж.

B. Просування конкуруючої продукції

Якщо під час дії Договору НК з THI та через один рік після закінчення його дії, НК просуває, або продаває будь-який продукт для внутрішнього або зовнішнього вжитку, виробленого з рослини *Morinda citrifolia*, під іншою торгівельною маркою, ніж Tahitian Noni™. НК не можуть просувати, або продавати будь-які харчові добавки у формі соку, під іншою торгівельною маркою, ніж Tahitian Noni™, без попередньої письмової згоди THI.

НК не мають право пропонувати або робити спроби пропонувати іншим НК, покупцям, споживачам, постачальникам, або працівникам співробітництво з будь-якими торгівельними підприємствами, компаніями, юридичною або фізичною особою, що продають продукцію, яка конкурує з продукцією THI, без попереднього письмового погодження від THI.

Забороняється розповсюджувати товари або матеріали, що не є продукцією Tahitian Noni™, під час офіційних заходів, зборів, конференцій або інших зустрічей, що проводить THI (див. "Участь у продажі та спонсорстві інших програм розповсюдження продукції " нижче).

C. Участь у продажі та спонсорстві інших програм розповсюдження продукції

Якщо НК продає, або представляє продукцію, під іншою торгівельною маркою, ніж Tahitian Noni™, або представляє або заохочує інших НК, для яких НК не є особистим спонсором. Перша відповідь на запит про діяльність НК, яка не стосується THI, не розглядається як пропозиція відповідно до цих Правил.

Забороняється розповсюджувати в будь-якій формі програми, які не є програмами THI, під час час офіційних заходів, зборів, тренінгів, конференцій, або інших зустрічей, що проводить THI.

D. Публічна підтримка компаній, що виготовляють продукцію з рослини *Morinda citrifolia*, або продукції з цієї рослини

Якщо під час дії Договору НК та протягом одного року після припинення його дії, НК з'являється з рекомендаціями, або як представник в будь-яких ЗМІ, включаючи радіо, телебачення, або Інтернет, де б НК представляв будь-який продукт, вироблений повністю або частково з рослини *Morinda citrifolia*, включаючи, але не обмежуючись, з фруктів, листків, кори, або коріння рослини, або будь-яку компанію, що розповсюджує таку продукцію.

12. Угода про конфіденційність

Після підписання Договору НК, НК погоджується зберігати конфіденційними

комерційні таємниці, службову інформацію, та будь-яку іншу конфіденційну інформацію. Таке зобов'язання про конфіденційність є таким, що не може бути відкликане, і залишається дійсним після закінчення строку дії Договору НК з ТНІ, та підлягає примусовому виконанню в порядку встановленому законом у відповідності до рішення суду та надає право на відшкодування витрачених коштів та понесених витрат, відповідно до застосовуваного права.

Під час дії Договору НК ТНІ може надавати конфіденційну інформацію НК. Вона включає, але не обмежується, структурними та організаційними звітами, списками покупців, інформацією про покупців, зібраною ТНІ або НК для ТНІ (включаючи, але не обмежуючись, інформацією по кредитам, відомостями про споживачів та НК, та інформацією щодо споживання продукції), списками НК, інформацією по виробникам та постачальникам, діловими звітами, звітами по комісійним та продажу, та іншою фінансовою та діловою інформацією, яка буде вважатися конфіденційною.

Вся конфіденційна інформація (в письмовій чи усній, або в електронній формі) передається НК як суворо конфіденційна, як необхідна та тільки для використання НК в його співпраці з ТНІ. НК повинен зробити все можливе для збереження конфіденційності інформації та немає право передавати її третій особі в прямій або непрямій формі. НК не повинен використовувати інформацію з метою конкуренції з ТНІ або будь-якої іншої мети, не пов'язаної з розповсюдженням програми ТНІ та її продукції і послуг. ТНІ може вимагати від НК підписати Угоду про Нерозголошення Інформації перед наданням структурної та організаційної інформації. При закінченні, не поновленні, або розірванні дії Договору НК, НК повинні припинити використання такої конфіденційної інформації та знищити або вчасно повернути ТНІ будь-яку конфіденційну інформацію, яка знаходиться в їх володінні чи розпорядженні.

ЧАСТИНА В — ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

1. Вірна адреса та контактна інформація

Спільна поштова адреса та/або адреса для доставки може використовуватись не більше, ніж для двох рахунків НК.

Кожен НК повинен надіслати та повідомити правильну поштову адресу та адресу для доставки, що чітко відповідає місцю проживання НК та/або місцю, в якому НК здійснює комерційну діяльність. Електронні адреси та номери телефонів, факсу та мобільного телефону повинні також бути вірно вказані.

Якщо НК не повідомив ТНІ про зміну своєї адреси та ТНІ не має можливості надіслати комісійні, повернути кошти, бонуси, або продукцію, зароблену НК, з рахунка НК можуть стягатися адміністративні стягнення, пов'язані із зусиллями ТНІ направленими на виправлення помилки.

Якщо будь-які чеки для виплати комісійних не можна надіслати протягом 10 місяців після того, як комісійні або бонус, який був зароблений, або в випадку необхідності виплатити нараховані відсотки, після кінцевої спроби ТНІ встановити зв'язок, залишкові кошти (сума яких менша ніж адміністративні кошти) будуть повернені відповідному державному органу, що відповідає за незатребуване майно, якщо це вимагається дійсним законодавством. В випадку, якщо НК не в змозі отримати кошти від ТНІ внаслідок того, що він не повідомив правильну адресу при реєстрації в ТНІ, НК повинен відмовитись від будь-яких вимог на отримання відсотків до винесення рішення судом щодо будь-якої несплаченої суми.

2. Вірний номер платника податку

НК повинен надати та повідомити компанії ТНІ вірну інформацію, пов'язану зі сплатою податків. НК слід повідомити, що Українське законодавство щодо ПДВ вимагає, щоб усі документи, пов'язані з ПДВ, зберігалися щонайменше 6 років.

Компанія ТНІ має право на свій власний розсуд скасувати рахунок НК, який зареєстрований або утримується з використанням фальшивого ідентифікаційного номеру або ідентифікаційного номеру платника податків, або використовується без повідомлення або погодження фізичної, або юридичної особи, яка є їх законним власником.

ТНІ зберігає за собою право підтверджувати необхідну інформацію, пов'язану з правом контролю рахунку НК, що є Спонсором або будь-якої відповідної державної організації, попередньо до прийняття рішення про розірвання Договору.

Анульований НК та його/її спонсор повинні будуть сплатити місцевій компанії ТНІ всі та будь-які комісійні, бонуси, та відрахування відсотків, сплачених неіснуючому НК, та не матимуть права на будь-який прибуток, або права власності на неіснуючий рахунок.

3. Вимоги щодо проведення навчання

Спонсор повинен постійно підтримувати професійний лідерський зв'язок з НК в своїй організації та зобов'язаний добросовісно контролювати НК, продаж або доставку ним продукції та послуг.

4. Реклама продукції Tahitian Noni™ та програм

НК завжди зобов'язаний захищати імідж THI та її продукцію, дбати про те, щоб продукція Tahitian Noni™ не розповсюджувалась, не продавалась, не рекламувалась або не презентувалась в непрофесійній формі, або в непрофесійному середовищі.

A. Короткий огляд рекламних правил

- НК повинні отримати письмове Погодження THI через місцеву компанію THI, для використання торгівельних знаків, емблем/логотипів Таітіан Ноні Інтернешнл та їх правильного використання.
- Правильне використання торгівельних знаків Таітіан Ноні Інтернешнл, Інк включає правильне написання (TAHITIAN NONI™), та всі торгівельні знаки повинні включати правильний символ «™» або «™». Торгівельний знак Tahitian Noni™ повинен писатись великими літерами, якщо йдеться про сік TAHITIAN NONI™.
- НК повинні використовувати наступні вирази в своїй рекламі: «Tahitian Noni™ є торгівельним знаком, Таітіан Ноні Інтернешнл» та «Незалежний Консультант Tahitian Noni™». НК повинні підписати Ліцензійну Угоду щодо Матеріалів з TNI Compliance, якщо їх реклама включає зображення, захищені авторськими правами. Реклама повинна включати наступне речення: «©Таітіан Ноні Інтернешнл. Використання дозволено. Всі права захищені».
- Будь-яке розповсюдження продукції Tahitian Noni™ через засоби масової інформації повинні містити рекомендовану роздрібну ціну продукції.
- НК не мають права посилатись на захворювання та хвороби в будь-якій формі (Інформація про особистий досвід повинна обмежуватись наступним: «Я вживав сік TAHITIAN NONI™ та я раджу його Вам. Я відчув себе більш здоровим та сильнішим після вживання соку TAHITIAN NONI™». Або подібні вирази).
- НК мають право вживати будь-які фрази, які містяться в літературі THI з інформацією про те, як продукти THI сприяють покращенню здоров'я.
- Якщо НК бажає використати попередньо затверджений рекламний матеріал іншого НК, то НК повинен отримати окрему згоду від TNI Compliance на такий матеріал.
- НК повинні враховувати, що розгляд та затвердження використання рекламних матеріалів триває два тижні. НК повинні знати, що для розгляду та затвердження рекламної Інтернет сторінки необхідно чотири тижні.

B. Правила використання рекламних матеріалів

Заохочуючи всіх НК використовувати маркетингову літературу виготовлену та наявну в продажу для НК, THI дозволяє НК видавати свої рекламні матеріали, якщо вони цього забажають. Однак, будь-яка реклама в засобах масової інформації (включаючи, але не обмежуючись, друковані та копіювальні матеріли будь-якого типу, газети, журнали, радіо, Інтернет, телебачення, відео і т.д.) повинна

бути затверджена TNI Compliance через місцеву компанію THI, попередньо до її публікування або використання. THI зберігає за собою право вимагати редагування, або припинення затвердженої реклами, яку використовує НК.

Реклама, яку використовує НК, повинна включати наступне речення: «Незалежний Консультант Таітіан Ноні Інтернешнл». Кожна реклама або рекламний матеріал повинні також включати наступнє речення: Tahitian Noni™, Tahiti Trim™, Plan 40™, TePoemä™, and Moéa™ є торгівельними марками Таітіан Ноні Інтернешнл (НК повинен надавати посилання тільки на ті торгівельні марки, які присутні в рекламі, згідно TNI Compliance). Терміни, що представляють торгівельні знаки повинні бути позначені відповідними символами кожного разу, коли вони з'являються в заголовку. В рекламі необхідно надавати посилання тільки коли термін, що представляє торгівельний знак, вживається вперше, в тексті на кожній сторінці реклами. Торгівельна марка Tahitian Noni™ повинна писатись великими літерами, при посиланні на сік TAHITIAN NONI™.

Приватні друковані засоби інформації, які використовують торгівельні знаки Таітіан Ноні Інтернешнл або використовують їх в зв'язку з продажем продукції Tahitian Noni™, повинні також бути затверджені THI попередньо до їх використання. Неотримання згоди на використання будь-якого рекламного матеріалу може призвести до дисциплінарних стягнень проти відповідних НК.

Оскільки положення про використання реклами відрізняються в кожній країні, НК повинен отримати згоду на використання рекламного матеріалу в тій країні, в якій реклама буде розповсюджуватись.

НК може отримати згоду, надіславши копію запропонованої реклами або виразів, що будуть використані, попередньо до запису, або виготовлення рекламних матеріалів. Запропонований рекламний матеріал можна надсилати для затвердження до TNI Compliance через місцеву компанію THI. Прийміть до уваги, що затвердження поданих матеріалів триває два тижні, а розгляд надісланих рекламних Інтернет сторінок триває чотири тижні. Використання незатвердженого рекламного матеріалу може призвести до дисциплінарних дій по відношенню до рахунку НК.

C. Реклама з метою переконання людей ставати НК

НК не повинен створювати, поширювати чи розповсюджувати жодної реклами (крім тих, що є частиною газети чи журналу, або радіо, чи телетрансляції), які містять інформацію, що вирогідно призведе прямо чи опосередковано до того, що люди ставатимуть НК, за винятком тих випадків, коли реклама містить назву і адресу THI-Україна (для НК в Україні), або її місцевих торгівельних афіліатів (для інших НК), і описує продукцію Tahitian Noni™ та суміжні сервіси, а також містить наступні вирази:

- Для промоутера або учасника є незаконним в торгівельній схемі переконувати будь-кого зробити платіж, обіцяючи переваги від залучення інших людей до схеми.
- Не обманюйтесь заявами про те, що великі гроші легко заробити.

Вищенаведені заяви повинні:

- не з'являтися на початку, або в кінці реклами;
- настільки, наскільки реклама, що містить будь-яку інформацію щодо джерел прибутку для НК від дистрибуції в межах торгівельної схеми, подана разом з такою інформацією і їй приділено не менше уваги, ніж такій інфомації;
- легко читатись і вимовлятись, а також
- якщо їм приділено не менше уваги, ніж будь-якій іншій інформації в цій рекламі, крім заголовку реклами.

D. Реклама в країнах, в яких діяльність THI офіційно нерозпочата

THI забороняє рекламу в країнах, в яких офіційна дата відкриття не оголошена. Навіть, після оголошення офіційної дати початку комерційної діяльності в певній країні, НК не має право використовувати торгівельні марки, торгівельні назви, логотипи, графічні зображення Таітіан Ноні Інтернешнл, або інші об'єкти інтелектуальної власності THI, без попереднього дозволу, або до дати офіційного початку комерційної діяльності THI в даній країні.

E. Репродукція Матеріалів THI

НК забороняється виготовляти або підробляти для продажу, або особистого вживання продукцію, що продається THI. Це включає літературу, аудіо, відео та електронні матеріали, презентації, події та доповіді, конференц-розмови виготовлені THI. Використання відео записів, аудіо записів, або фотозйомки зборів THI та конференцій дозволяється на власний розсуд організаторами зборів.

F. Не витребувані електронні листи

THI забороняє НК брати участь в рекламі будь-якої продукції або програмах шляхом надсилання «спаму», або в формі будь-яких не витребуваних електронних повідомлень, включаючи, але не обмежуючись, 1) масові електронні повідомлення, 2) неавторизовані та неетичні рекламні оголошення, або розсилка тематичної інформації, або 3) купівля списків з електронними адресами від будь-яких осіб або особи, та подальше розсилання повідомлень особам, вказаних в списку. Заборонено чинити тиск на клієнта використовуючи відповідну мову, частоту розсилок або розмір листа.

G. Масова розсилка повідомлень по факсу

THI забороняє НК надсилати факси з рекламою продукції або програмами THI без

відповідного прохання. Факси повинні надсилатись тільки у випадку запитів про надання такої інформації.

H. Заяви щодо властивостей продукції

THI забороняє НК робити заяви терапевтичного, або медичного змісту про продукцію Tahitian Noni™. THI надає затверджену літературу для продажу та представлення своєї продукції. Будь-які заяви щодо лікувальних властивостей суворо заборонені. Забороняється давати будь-які рекомендації щодо використання продукції, що не відповідає рекомендованому використанню THI.

Управління з контролю за якістю споживчих продуктів та ліків США та аналогічні організації в інших країнах розробили закони, які забороняють згадування про хвороби та захворювання в процесі розповсюдження зразків харчових продуктів. Ці закони застосовуються навіть тоді, коли заяви є правдивими, та включають висновки або наслідки лікування захворювань, а також детальні твердження. Вони застосовуються до прямих заяв, а також до особистих розповідей/досвіду, оскільки в них йдеться про лікувальні властивості при використанні продукції Tahitian Noni™.

Хоча офіційні огляди з наукових журналів є законними джерелами інформації, будь ласка, надсилайте будь-яку інформацію, що ви бажаєте опублікувати, до THI-Україна Compliance, щоб вона була розглянута ще до публікації.

I. Особисті розповіді/досвід

Особисті розповіді/досвід повинні бути власними розповідями/досвідом НК та не повинні включати заяви щодо зцілення, лікування або рецептів. Вони не повинні включати списки захворювань, систем органів або хвороб в будь-якій формі. Наприклад, прийнятна особиста розповідь/досвід може включати наступне: «Я вживаю сік TAHITIAN NONI™ та дуже рекомендую його Вам. Я себе почуваю більш здоровим та сильнішим з того часу, як почав вживати сік TAHITIAN NONI™». НК повинні отримати письмовий дозвіл на використання особистих розповідей/досвіду в будь-якому виді письмової реклами.

J. Вирази, які дозволено вживати про сік TAHITIAN NONI™

- Фрукт та сік *Morinda citrifolia* вживався полінезійцями більш 2000 років;
- Сік TAHITIAN NONI™ підтримує декілька систем в організмі та діє на рівні клітин.
- Сік TAHITIAN NONI™ вивчався дослідниками по всьому світу.
- Сік TAHITIAN NONI™ був об'єктом багатьох наукових досліджень.
- Сік TAHITIAN NONI™ є ексклюзивним продуктом Таітіан Ноні Інтернешнл.
- Сік TAHITIAN NONI™ вживається тисячами людей та показав неймовірні результати.

- Фрукт *Morinda citrifolia* цінується в традиційній полінезійській культурі завдяки своїм здоровим властивостям.
- Попередньо до впровадження на ринок соку TAHITIAN NONI™, THI провела 3-х річні випробування та дослідження маркетингових властивостей соку TAHITIAN NONI™.
- Сік TAHITIAN NONI™ є багатим джерелом антиоксидантів.

K. Вирази, які заборонено вживати щодо продукції Tahitian Noni™.

- Продукція Tahitian Noni™ виліковує будь-яке захворювання, хворобу, або недугу.
- Продукція Tahitian Noni™ використовується для лікування будь-якого захворювання, хвороби, або недуги.
- Продукція Tahitian Noni™ зцілює Вас від будь-якого захворювання, хвороби, або недугу.
- Продукція Tahitian Noni™ замінює традиційні медичні засоби лікування або ліки, що видаються за рецептом.

L. Речники та члени Ради Експертів

НК мають право на використання матеріалів, виготовлених THI, в яких містяться рекламні гасла щодо продукції Tahitian Noni™, але НК не має право виготовляти рекламні матеріали, що містять Tahitian Noni™ ж самі рекламні гасла. Такі заклики створені для блага всіх НК.

Речники, які найняті THI, та є членами Ради Експертів, іноді можуть виступати на приватних зборах НК, за умовою, що НК оплачує всі витрати на дорогу. Будь-які контакти з такими особами повинні бути організовані через Представника Департаменту THI по зв'язкам з громадськістю в Європі.

M. Заяви про прибутки та представлення Компенсаційного Плану THI

НК зобов'язані чесно та справедливо описувати план винагород THI. Заборонено робити неправдиві, або оманливі заяви щодо прибутків інших НК, або майбутніх НК в якості методу для їх залучення. НК не має права додавати до або змінювати Компенсаційний План, а також не має права представляти будь-яку частину або аспект своєї програми як компенсаційний план THI. НК не має права використовувати свій власний прибуток або прибуток інших НК в якості показників успіху, який гарантується іншим. Забороняється використовувати чеки з виплатою комісійних як гарантію комісійних або кошти для майбутніх кандидатів.

Потенціал компенсаційного плану THI може бути точно показаний за допомогою матеріалів THI. Кожен НК повинен пройти навчальний курс, щоб

чітко усвідомлювати, що успіх є наслідком зусиль, відданості, ресурсів, та часу присвяченому даній справі.

N. Представлення Послання Бренду THI і Програми Шлях до Успіху

ІНК мають сумлінно та чесно описувати Послання Бренду THI, а також програми Можливість та Шлях до Успіху. НК не можуть робити додатки до Послання Бренду THI або програм Можливість чи Шлях до Успіху, і вони не можуть їх модифікувати. Також НК не можуть представляти жодну частину, або аспект своїх власних програм як частину або аспект Послання Бренду THI, або програм Можливість чи Шлях до Успіху.

O. Телевізійна реклама та реклама на радіо

Вся телевізійна реклама та реклама на радіо повинна містити наступні речення:

- Ця реклама оплачена та виготовлена виключно Незалежним Консультантом Таітіан Ноні Інтернешнл.
- Tahitian Noni™, Tahiti Trim™, Plan 40™, TePoemä ™, та Moéa™ є торгівельними марками Таітіан Ноні Інтернешнл (НК повинен посилатись тільки на ті торгівельні марки, які містяться в рекламі.)

Реклама, яка транслюється на радіо та телебаченні повинна дотримуватись чіткого затвердженого сценарію. Вона не повинна містити формат «питання-відповідь», або будь-яку іншу схожу ситуацію, в якій THI не має можливості попередньо затвердити те, що буде сказано. НК повинні дотримуватись всіх правил, включаючи інструкцію «про що ви маєте та не маєте права говорити» для тієї країни, в якій виготовляється реклама.

P. Візитки та офіційні бланки

Офіційні бланки, заголовки на документах, візитки, і т.д. можна замовити на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com

НК має право розробляти свій дизайн офіційних бланків, заголовків на документах та візитках, і т.д. Такий дизайн повинен надсилатись через місцеву компанію THI на затвердження до TNI Compliance попередньо до друку або розповсюдження.

Q. Відповідь на телефонні дзвінки

НК не має права відповідати на телефонні дзвінки, використовуючи фразу «Таітіан Ноні Інтернешнл», «THI» або під час інших форм спілкування, які могли б дати враження абоненту, що він зателефонував до офісу компанії THI.

R. Розміщення телефонного номеру в довідниках

НК повинні надіслати всі запропоновані списки реєстрації телефонних номерів

через місцеву компанію THI до TNI Compliance для перевірки попередньо до реєстрації телефонного номеру. Всі випадки реєстрації телефонних номерів повинні повідомляти, що даний телефонний номер є телефонним номером «Незалежного Консультанта Таітіан Ноні Інтернешнл» та не можуть вказувати, що це телефонний номер Таітіан Ноні Інтернешнл.

S. Телефонні Записи

НК повинні надіслати всі запропоновані телефонні записи, повідомлення, попередньо записані інформаційні повідомлення, повідомлення, що підвищують інтерес, записані конференц розмови, і т.д. і телефонні номери з будь-якими такими записами для затвердження THI до TNI Compliance через місцеву компанію THI.

T. Матеріали та література, що належать третім особам

Будь-яка література виготовлена третьою особою або за допомогою третьої особи, що містить явні або непрямі повідомлення про прибуток та/або лікувальні властивості, не повинна використовуватись в поєднанні з продажем або рекламою продукції Tahitian Noni™. До будь-якого НК, що використовує такі матеріали в зв'язку з торгівельними марками THI та/або Таітіан Ноні Інтернешнл Інк., можуть бути вжиті відповідні санкції.

U. Торгівельні виставки та презентації

THI заохочує своїх НК виставляти та представляти продукцію Tahitian Noni™ на престижних виставках та презентаціях. Так звані «базари», «стихійні ринки» і подібні місця не будуть затверджені. НК повинен отримати дозвіл від THI згідно до Погодження THI через місцеву компанію THI попередньо до таких заходів. Кожен НК особисто відповідає за отримання окремого дозволу від TNI Compliance через місцеву компанію THI для участі в таких подіях; НК не має права отримувати дозвіл на участь в таких подіях від імені іншого НК. THI на свій власний розсуд, може надати погодження більш, ніж одному НК брати участь в таких подіях. Як правило, тільки один НК отримує дозвіл на участь в кожній такій події.

НК повинен надіслати через місцеву компанію THI на затвердження до TNI Compliance, копію запропонованого контракту на місце розташування стенду або надійне джерело інформації, з описом події та датами. НК відповідають за отримання дозволу на участь від організаторів події.

Такі заходи повинні відбуватись не частіше ніж раз в місяць. Дозволяється використання тільки затвердженої символіки, літератури або реклами в будь-якій формі, що використовується на таких подіях. Дозволяється роздавати зразки

продукції та продавати продукцію. НК повинен представляти себе як Незалежний Консультант Таітіан Ноні Інтернешнл.

Правила участі THI у виставках та презентаціях включають додаткові правила що, відрізняються для Tahitian Noni™ Equine, при наявності. Тільки НК, які сертифіковані по продукції для коней, можуть виставляти, або продавати продукцію Tahitian Noni™на виставках та презентаціях, які мають відношення до кінної справи. Правила, що відносяться до участі у виставках та презентаціях, які мають відношення до кінної справи, містяться в частині Tahitian Noni™ Equine даного Зводу Правил. Дане положення не застосовується для України.

V. Запити засобів масової інформації

Запити від засобів масової інформації щодо THI або її продукції повинні надсилатись через місцеву компанію THI до Департаменту по зв'язкам з громадськістю (Public Relations Department) в Головному Офісі THI, який надає відповіді на такі запити.

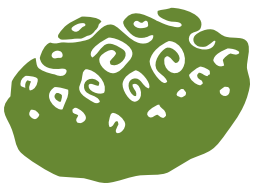
W. Повідомлення для преси

НК на своїх особистих Інтернет сторінках може надавати посилання на повідомлення для преси THI. Повідомлення для преси THI можна знайти на Інтернет сторінці www.TahitianNoni.com або на www.NoniOffice.com.

НК не має права видавати або надавати будь-які повідомлення для преси будь-якій службі, або будь-яким подібним каналам розповсюдження.

Якщо НК бажає створити своє власне повідомлення для преси, то НК повинен надіслати таке повідомлення на затвердження до TNI Compliance через місцеву компанію THI, попередньо до публікації або розповсюдження такого повідомлення. НК не має права робити заяви, що могли б ввести в оману інших осіб та надали б враження, що НК є членом Департаменту по зв'язкам з громадськістю (Public Relations Department) THI.

X. Реклама в Інтернеті



THI дозволяє НК розміщувати рекламу на своїх Інтернет сторінках, та на інших Інтернет сторінках відповідно до правил THI, за умови, якщо НК чітко дотримуються всіх положень та порядку, що міститься в даному Зводі. THI не дозволяє НК розміщувати рекламу в журналах або щоденниках, що розміщені в Інтернеті. Будь-яке використання корпоративних торгівельних марок, логотипів, або інших об'єктів інтелектуальної власності Таітіан Ноні Інтернешнл повинні відповідати положенням даного Зводу та повинні бути затверджені THI до використання.

Інтернет сторінки не можуть бути розміщені в Інтернеті або їх реєстрація в пошукових системах не дозволяється, без отримання попереднього дозволу на це від згідно TNI Compliance через місцеву компанію THI. Для затвердження Інтернет сторінки, THI має право вимагати роздруковану копію Інтернет сторінки та всі посилання на інші Інтернет сторінки, які містяться на такій сторінці. НК повинен враховувати, що період затвердження триває чотири тижні.

Будь-які зміни в затвердженній Інтернет сторінці або її змісті, без попереднього письмового погодження від THI, на власний розсуд THI, може призвести до припинення або розірвання Договору НК. Використання будь-якого матеріалу, який на думку THI, вважається порнографією, чи дискримінуючим, або ображаючим, є суворо забороненим та може призвести до негайного розірвання Договору НК. Посилання зі сторінок, що містять інформацію про THI або її продукцію, на сторінки, що містять невідповідну інформацію, може також призвести до розірвання Договору НК.

НК відповідає за зміст всієї Інтернет сторінки, включаючи зміст, який міг бути доданий іншим НК, якому перший НК дозволив мати власну сторінку на сайті. НК, який планує надати дозвіл іншим НК мати власні сторінки на сайті, повинен отримати на це дозвіл від TNI Compliance через місцеву компанію THI.

НК мають забезпечувати, щоб веб-сайт відповідав чисельним вимогам, висунутим законодавством по електронній комерції та віддаленим продажам, а також, загалом, законами про захист споживача і законам про захист інформації.

Y. Підключення Інтернет Сторінки

URL адреса та доменні імена Інтернет сторінок НК повинні пройти затвердження в TNI Compliance через місцеву THI. Кожна сторінка Інтернет сторінки НК повинна бути затверджена TNI Compliance, попередньо до публікування в Інтернеті або в пошукових програмах. НК повинен включати в верхньому та нижньому колонтитулах кожної інтернет сторінки наступне речення: «Tahitian Noni™, Tahiti Trim™, Plan 40™, TePoemä™, та Moéa™ є торгівельними марками Таітіан Ноні Інтернешнл» (НК повинен надавати посилання тільки на ті торгівельні марки, що містяться в рекламі). Надалі, Інтернет сторінка повинна тільки при першому посиланні містити вказівку на термін, який представляє торгівельну марку на кожній сторінці. Інтернет сторінка також повинна містити в верхньому та нижньому колонтитулах такі слова: «Незалежний Консультант Таітіан Ноні Інтернешнл».

Z. Використання торгівельних знаків Таітіан Ноні Інтернешнл, та знаків обслуговування в URL- адресах Інтернет сторінок та доменних іменах

З метою збереження та захисту торгівельних марок, THI заборонила будь-яке використання своїх торгівельних знаків та знаків обслуговування в будь-якій формі, на URL Інтернет сторінках та доменних іменах. Це включає, але не обмежується, торгівельними марками Таітіан Ноні Інтернешнл: Tahitian Noni™, TNI™, Tahiti Trim™ Plan 40™, TePoemä™, та Moéa™ окремо або в поєднанні з іншими.

i. Використання прихованих кодів, текстів та інших знаків маркувань на Інтернет сторінках НК

Використання торгівельних марок, торгівельних найменувань, логотипів, або авторського матеріалу та інших знаків маркувань THI, повинно бути дозволено THI через місцеву компанію THI, так само як і використанням інших торгівельних марок. Приховані коди, тексти та інші позначення не повинні надавати медичні властивості або використовувати слова, які відносяться до захворювань або хвороб.

ii. Продаж Через Інтернет

НК дозволяється рекламувати та продавати продукцію Tahitian Noni™ на власних Інтернет сторінках. НК не мають права рекламувати та продавати продукцію Tahitian Noni™ на інших сторінках, включаючи, але не обмежуючись, Інтернет ярмарками, Інтернет аукціонами, Інтернет магазинами, або віртуальними торгівельними сайтами. Такі сайти вважаються THI установами відкритої роздрібної торгівлі (див. Продаж та Показ Продукції»).

iii. Різні види продукції/послуг на особистих Інтернет сторінках

НК дозволяється надавати посилання на сторінку про продукцію Tahitian Noni™ на сторінку, на якій продаються або рекламуються різні види товарів та послуг. Сторінка продукції Tahitian Noni™ та домашня сторінка повинні відповідати правилам та нормам рекламування THI, та бути затвердженими THI через місцеву компанію THI. Сама сторінка з продукцією Tahitian Noni™ повинна рекламувати тільки продукцію Tahitian Noni™ та не надавати посилання на будь-які інші товари. THI зберігає за собою право відмовити в затвердженні права на розміщення переліку продукції Tahitian Noni™ на домашній сторінці разом з товарами та послугами сумнівного або образливого характеру.

iv. Надання посилань на інші джерела інформації на особистих Інтернет сторінках продукції Tahitian Noni™ або Бізнес Інтернет сторінках.

НК не має права надавати посилання зі своїх особистих Інтернет сторінок з рекламою продукції Tahitian Noni™ на будь-який сайт, який на думку THI носить сумнівний або образливий характер. НК не дозволяється надавати посилання на

особистій сторінці і в Інтернеті на сайти, що містять інформацію щодо лікування або заяви про отримання прибутку.

НК дозволяється включати прямі посилання на сайт www.TahitianNoni.com (або версію сайта Офісу Ноні www.NoniOffice.com) та на інші сайти, які є офіційно затвердженими відділом TNI Compliance через місцеву корпоративну одиницю THI.

НК можуть включати посилання на інші Інтернет сторінки, включаючи ті, які містять відповідні наукові дослідження. При посиланні на інші Інтернет сторінки, потрібно включати сторінку, що містить проміжну заяву про відмову від відповідальності за точність інформації. Ця сторінка повинна розміщуватись між особистою сторінкою та сторінкою третьої сторони та не повинна містити іншої інформації крім заяви про відмову від відповідальності за інформацію.

Заява повинна містити наступний текст:
"Посилання, на яке Ви натиснули, направить Вас на Інтернет сторінку, яка не підтримується, або не оперується Таітіан Ноні Інтернешнл. Інформація та думки, що висловлені на цій Інтернет сторінці, відображають погляди власника Інтернет сторінки і не є рекламою продукції Tahitian Noni™. Якщо Ви прочитали та зрозуміли дану заяву про відмову від відповідальності, натисніть на кнопку внизу для продовження.»"

Ця проміжна сторінка направить користувача до Інтернет сторінки третьої сторони. Інтернет сторінка повинна розміщуватись на окремому домені та не повинна містити зворотніх посилань на особистий сайт НК.

5. РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ТА ПРОГРАМ TAHITIAN NONI™

A. Правила роздрібної торгівлі

Тільки уповноважені НК, з якими THI підписала Договір мають право продавати продукцію Tahitian Noni™. Продаж продукції Tahitian Noni™ з метою перепродажу іншим особам суперечить правилам THI.

B. Продаж та показ продукції

Продукцію Tahitian Noni™ не дозволяється продавати, показувати або зберігати в торгівельних установах роздрібної торгівлі, включаючи, але не обмежуючись, магазини з товарами для здоров'я, бакалійні магазини, мережеві магазини,

торгівельні центри, Інтернет аукціони, Інтернет ярмарки, Інтернет магазини, віртуальні торгівельні Інтернет сторінки, або інші установи, первинною функцією яких є роздрібна торгівля товарами, а не надання професійних послуг. Не дозволяється розміщувати рекламні матеріали THI всередині, або ззовні таких установ роздрібної торгівлі.

Продукцію Tahitian Noni™ можна продавати та показувати в приватних приміщеннях та в офісах з обмеженим доступом, клубах, якщо такими місцями є ті, до яких доступ споживачів є обмеженим, окрім випадків коли доступ є можливим з призначенням часу зустрічі, або за допомогою членства та первинна функція такої установи є надання послуг, а не товарів. Продукція Tahitian Noni™ та рекламні матеріали можуть бути виставлені всередині таких приміщень. Такі матеріали не можуть бути розташовані ззовні таких приміщень, включаючи стіни або вікна, які доступні для перегляду пересічним громадянам.

НК, які здійснюють торгівлю або показ продукції в установах, що надають послуги, повинні повідомити про це THI через місцеву компанію THI та вказати місце та адресу, та які послуги надаються даною установою.

Правила продажу та показу продукції THI включають додаткові й такі, що відрізняються для продукції Tahitian Noni™ Equine. Ці правила, які стосуються продукції для коней, Ви можете знайти в секції даного Зводу про продукцію Tahitian Noni™ Equine. Дане положення не застосовується для України.

C. Записи щодо роздрібної торгівлі

Час від часу THI може запитувати примірники записів щодо роздрібної торгівлі, щоб складати інформацію і статистику стосовно продажу продукції Tahitian Noni™ на роздрібному рівні. Ці записи будуть використовуватися тільки для створення цих статистичних даних і не мають на меті наглядати за роздрібно-торгівельною діяльністю НК або ціновою роздбріно-торгівельною політикою НК.

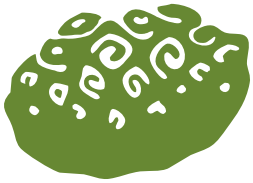
D. Контакт НК з покупцями та іншими НК та учасниками Програми Винагород

НК повинні використовувати клієнтську форму замовлення, надану THI, ведучи справи з роздрібними клієнтами. Клієнтська Форма Замовлення буде виступати в ролі заповненого письмового чека, який НК надаватиме кожному роздрібному клієнту після продажу продукції Tahitian Noni™. Однак, по кожному замовленню продукції у роздріб, зробленому безпосередньо у компанії, THI надає відповідний чек із замовленням.

Контакти з потенційними роздрібними покупцями та іншим НК, а також учасниками Програми Винагород повинні здійснюватись в правильній формі та у прийнятний час. Показ або торгівельна презентація повинна бути припинена на

вимогу потенційного покупця або НК. НК відповідальні за те, щоб забезпечити те, що вони діють в межах усіх відповідних законів і положень щодо продажів, що НК здійснює для роздрібних клієнтів.

E. Державне затвердження



НК не мають права представляти Компенсаційний План THI як такий, який був затверджений державними органами. НК повинні точно представляти будь-які висновки та дозволи державних органів щодо продукції Tahitian Noni™. НК не повинен представляти THI в якості компанії, що має ексклюзивні домовленості з будь-яким урядом щодо доступу або використання будь-якої продукції.

F. Заяви про ексклюзивність зв'язку з THI

НК заборонено використовувати родинні зв'язки з будь-яким засновником, менеджером місцевої філії в даній країні, або співробітником THI для самореклами або реклами рахунку НК. НК не забороняється використовувати свою попередню зайнятість в THI для самореклами або реклами рахунку НК. НК не мають права приписувати або вдавати, що НК має виключний доступ або особливі переваги, внаслідок зв'язків з директорами або співробітниками THI, яких немає у інших НК. НК не мають права представляти себе в якості засновників, керівників місцевих філій в даній країні, співпрацівників, директорів THI, тощо. НК, що здійснюють комерційну діяльність від імені компанії, мають право використовувати своє власне ім'я та зображення в рекламній літературі або рекламі.

G. Перепакування продукції Tahitian Noni™

НК не мають права переупаковувати продукцію або матеріали Tahitian Noni™.

H. Продаж продукції або матеріалів іншим НК

Правила THI визначають, що НК не мають права пропонувати іншим НК продукцію або матеріали Tahitian Noni™ для продажу, або пропонувати НК придбати їх від інших НК. У випадку крайньої необхідності, один НК може надати продукцію іншому НК в позику. НК, що бере в позику, повинен замовити у THI продукцію для її повернення та організувати пряму доставку цієї продукції НК, що її позичив.

I. Продажі за межами ЄС/ЄЕЗ

НК не може доставляти продукцію з країни Європейського Союзу (ЄС), (включаючи будь-яку країну, яка отримала право на входження до ЄС) або з країни Європейської Економічної Зони (ЄЕЗ), в якій Таітіан Ноні Інтернешнл веде бізнес, до не-ЄС/ЄЕЗ країни, в якій THI веде чи не веде бізнес. В усіх не-ЄС/ЄЕЗ країнах, де THI чи будь-який член Групи веде бізнес, місцева корпоративна одиниця Таітіан Ноні Інтернешнл і [головний] менеджер у цій країні будуть

єдиними уповноваженими імпортерами усієї продукції Tahitian Noni™. Таітіан Ноні Інтернешнл витратило величезний обсяг часу і коштів, реєструючи продукцію в країні, готуючи лейби для країни і залучаючи юристів і чиновників, що обслуговують законодавство для перевірки наших процедур, продукції і матеріалів. Усе це робиться в кожній конкретній країні, і доставка з однієї ЄС/ЄЕЗ країни до не ЄС/ЄЕЗ країн йде в обхід цього процесу і серйозно шкодить зусиллям Таітіан Ноні Інтернешнл дотримуватися місцевих законів.

J. Міжнародна діяльність НК на закритих ринках

Тільки THI має право відкривати нові ринки. THI не надає жодному НК виключний доступ до ринку, і будь-які заяви, щодо таких дій, є невірними. THI не уповноважує будь-яких третіх осіб на отримання прав імпорту або прав на затвердження продукції в будь-якій країні. THI зберігає такі права виключно за собою та своїми призначеними представниками. На даний момент TNI Access є юридичною особою, уповноваженою THI діяти в такій якості для THI. Якщо інше не зазначено, продукція придбана НК через TNI Access, є продукцією виключно для власного використання НК.

До оголошення офіційної заяви THI про відкриття ринку в певній країні, збори НК заборонені в такій країні. Збори визначаються як будь-яка зустріч, на якій обговорюються можливості THI для поширення та/або обговорення її продукції, на якій є присутніми 5 осіб або більше. Проведення зборів THI дозволяється в країнах з закритим ринком на наступних умовах:

1. Оголошення офіційної дати відкриття.
2. Офіційні «Правила Зборів» для такої країни є опублікованими.

НК, що організовують такі збори перед відкриттям ринку, повинні чітко дотримуватись опублікованих «Правил Проведення Зборів» для такої країни. Ці правила публікуються разом з офіційним оголошенням про відкриття ринку в певній країні.

K. Отримання інформації щодо організації НК

Більшість інформації щодо організації НК, необхідної для успішного здійснення операцій через рахунок НК, можна знайти на сайті www.TahitianNoni.com та www.NoniOffice.com. Звіт про організацію, що містить ім'я, ідентифікаційний номер НК та країну розташування організаційної структури НК можна отримати після того, як підписана «Угода про Нерозголошення Звіту про Організацію» надіслана компанії. Звіт про організацію надсилається на адресу або номер факсу, який міститься в файлі даного НК. Звіти про організацію будуть надсилатись лише тим НК, організаційна структура яких міститься у Звіті.

L. Конфіденційність щодо постачальників

Ділові відносини THI зі своїми постачальниками та виробниками є конфіденційними. НК не мають право, прямо або опосередковано, контактувати, розмовляти, або спілкуватись з будь-яким продавцем, постачальником або виробником THI про THI або інші компанії. НК має право контактувати, розмовляти або спілкуватись з будь-яким продавцем, постачальником або виробником щодо THI під час подій, що спонсоруються THI, на яких продавець, постачальник або виробник є присутніми за проханням THI.

M. Доступ НК до офісів THI

Всі НК, які відвідують будь-який офіс THI, повинні зареєструватись на рецепції та одержати картку відвідувача. Всі НК повинні завжди супроводжуватись в межах офісу співробітником THI.

N. Довіра думкам або заявам корпоративних посадових осіб або співробітників

THI прямо та/або через місцеву компанію володіють широкою системою підтримки для допомоги НК в будуванні їх комерційної діяльності. Працівники служби по обслуговуванню споживачів, представники головних лідерів, та VIP послуги надаються для покращення можливостей НК управляти своїми рахунками НК. Корпоративні посадові особи та менеджери прагнуть залишатись поряд з НК та покупцями. Однак, крім випадків, як зазначено вище, персонал по підтримці не є уповноваженим надавати зобов'язуючу думку щодо правил в цьому Зводі, важливості положень Договору НК, розробки контракту або кваліфікації, або статистики продажу, що мають відношення до рахунку будь-якого НК.

Будь-яке юридично зобов'язуюче тлумачення положення Договору НК або правил викладених в цьому Зводі, або розробка, або тлумачення будь-якого іншого контракту, повинно бути в письмовій формі та може надаватись тільки TNI Legal Department (Юридичним Відділом THI), або на основі рішення Ради Директорів THI.

Оскільки співробітники та посадові особи THI не уповноважені надавати свою думку або надавати оцінку НК, окрім вищевизначених випадків, НК не уповноважені покладатися на такі думки, коли вони суперечать представленим правилам, та THI відмовляється від відповідальності, за те, що НК покладався на таку думку.

6. ПРОДУКЦІЯ TAHITIAN NONI™ EQUINE

A. Вступ

Багато людей в кінній промисловості звикли купувати продукцію для своїх

коней. В деяких випадках ці власники коней та тренери знаходяться за межами дому протягом багатьох місяців. Вони користуються крамницями, що продають спорядження для верхової їзди, та магазинами, де продають корм в місцевостях, де проводяться змагання, для забезпечення потреб їх коней. Для подолання труднощів, внаслідок такої ситуації, зберігаючи водночас унікальний та особливий імідж продукції Tahitian Noni™ Equine, певні спеціальні привілеї та уповноваження надаються сертифікованим НК з Продукції для коней, що належним чином зареєстровані, та які не є доступними для інших НК.

B. Роздрібна торгівля продукцією THI для коней

Продукцію THI для коней можна рекламувати в магазинах, які продають корм, крамницях, що продають спорядження для верхової їзди, та ветеринарних клініках за умови, що власник або менеджер магазину крамниці, або клініки є затвердженими НК з продажу продукції для коней, що належним чином зареєстрований, а плакати, гасла, брошури, та інший рекламний матеріал, що використовується, придбані безпосередньо у THI або затверджені згідно TNI Compliance.

Продукцію Tahitian Noni™ Equine, включаючи порожні ємкості, не дозволяється виставляти на показ в будь-яких місяцях роздрібної торгівлі в якості товарів для продажу або зразків. Однак, реклама куплена безпосередньо у THI, або реклама затверджена TNI Compliance через місцеву компанію THI може пропонувати покупцям звертатись за інформацією щодо продукції. Запити повинні прийматись менеджером або власником магазину, який є затвердженим НК з продажу продукції для коней. Продаж продукції може здійснюватись за такими запитами, але трансакція, що є наслідком запиту, не повинна проводитись з використання порядку для роздрібної торгівлі або бухгалтерської системи магазину. Правила роздрібної торгівлі продукцією для коней застосовуються лише до продукції Tahitian Noni™ Equine.

C. Виставки коней та подібні події

Тільки затверджені НК з продажу продукції для коней мають право виставляти та продавати продукцію Tahitian Noni™ Equine під час виставок та подій, які мають відношення до коней.

Затверджені НК з продажу продукції для коней мають право виставляти та продавати будь-яку продукцію Tahitian Noni™, включаючи продукцію Tahitian Noni™ Equine, під час офіційних виставок коней та подібних подій. Такі виставки та події включають, але не обмежуються, товарні виставки, міжнародні виставки, ярмарки, родео, перегони на іподромі, виставки коней тощо.

Більш ніж один затверджений НК з продажу продукції для коней може виставляти та продавати продукцію Tahitian Noni™ під час шоу виставок коней та подібних подій. НК відповідають за отримання дозволу від організаторів таких подій. Попередньо до такої події НК повинен повідомити відділ TNI Compliance ще до події про назви і дати кінних заходів, де НК планує продавати і показувати продукцію Tahitian Noni™ для коней. Повідомлення можна прислати електронною поштою, факсом або в інший спосіб до відділу TNI Compliance.

Затверджені НК з продажу продукції для коней мають право прикріплювати символіку або рекламу, що затверджена THI, на свої транспортні засоби, та можуть продавати будь-яку продукцію Tahitian Noni™ зі своїх транспортних засобів під час офіційних виставок коней та подій, на яких це дозволено організаторами подій. Це також стосується пересувних крамниць, що продають спорядження для верхової їзди та тимчасових кіосків на офіційних виставках коней та подібних подіях.

D. Обмеження щодо України

Вказане вище положення не застосовується для України.

ЧАСТИНА С — АДМІНІСТРУВАННЯ

1. ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ СТАТУСУ НЕЗАЛЕЖНОГО КОНСУЛЬТАНТА (НК)

A. Вимоги до прийнятності:

Це є важливою частиною розподільчої системи THI, що клієнтам дають можливість побачити, спробувати і винести своє судження стосовно продукції не поспішаючи, не в магазині чи іншому постійному місці роздрібного продажу. Для цього (і без упередженості до права НК не продавати продукцію, як було пояснено вище, в підрозділі "Свобода НК в межах цієї Угоди"), тільки ті особи, що погоджуються продавати продукцію шляхом прямого продажу (тобто, продаючи безпосередньо клієнтам при особистому контакті, а не в магазинах чи інших постійних місцях роздрібного продажу) є прийнятними, щоб бути НК для THI.

Як було викладено вище (див. підрозділ "Основні Принципи Компанії Таітіан Ноні Інтернешнл"), чесність і порядність є серцевиною для мережі THI. Для того, щоб захистити своїх клієнтів від незаконних або облудних практик продажу, THI буде приймати як НК тільки таких фізичних або юридичних осіб, які суворо уникають будь-якої облудної, підступної, неввічливої, неетичної та аморальної поведінки, і які суворо дотримуються DSA-Кодексу Ведення Бізнесу і DSA-Кодексу Споживача.

Персональні Спонсори і Спонсори Розміщення мають особливу відповідальність за те, щоб навчати зазначеним вище принципам. Інформація стосовно продукції є доступною в THI за запитом і на сайті www.TahitianNoni.com

B. Переваги, які мають НК в THI -Україна

НК в THI мають право на різноманітні переваги. Голована перевага - це право купувати продукцію по оптовим цінам без обмежень (у відповідності до правила про 70%). Серед інших переваг є такі, як доступ до бази даних THI (див. підрозділ "Отримання інформації щодо організації НК"), підтримка з боку Особистого Спонсора та Спонсора Розміщення (див. підрозділ "Вимоги щодо проведення навчання") і право називатися НК THI.

C. Порядок подання Заяви для отримання Статусу НК

Фізична або юридична особа може стати НК. Існує три способи стати НК:

1. Реєстрація в THI по телефону, з подальшим отриманням пакету документів для підписання.
2. Реєстрація через Інтернет сторінку, з подальшим отриманням пакету документів для підписання.
3. Реєстрація шляхом заповнення, підписання та відправлення Договору НК місцевій компанії THI факсом, особисто, або сканованої копії документу електронною поштою.

Будь-яка особа може подати Заяву та стати НК під своїм ім'ям або під назвою особи, яка «веде торгівельні справи» (DBA), що має ім'я приватної особи, яке вказує на контактну особу НК рахунку. Приватний підприємець, який подає заяву НК, повинен користуватись тільки третім способом, вказаним вище, та повинен надати всю необхідну документацію на час подання заяви.

НК повинен прийняти умови Договору НК, що міститься на сайті www.Tahitian-Noni.com або www.NoniOffice.com та повинен протягом 30 днів надіслати поштою, факсом, або відсканувати та надіслати електронним листом копію підписаного Договору НК місцевій компанії THI, якщо НК подав заяву для реєстрації, використовуючи 1-й або 2-й спосіб. Якщо заява надсилається факсом, то THI має отримати і передню, і зворотню сторінки Договору НК. НК має повернути оригінал Угоди або її копію до THI і зберігати копію серед своїх власних паперів. THI зберігає за собою право вимагати законне посвідчення особи від НК, наприклад, водійські права, паспорт, або іншу форму посвідчення особи, що є прийнятною THI.

НК повинен досягти повноліття в країні проживання.

НК має сплатити за подання Заяви 240 грн., і він/вона отримає безкоштовний стартовий набір після підписання. Крім реєстраційного внеску заявника, здійснення жодної першої закупки не вимагається.

НК, який здійснює підписання по телефону або через Інтернет залишаються в тимчасовому статусі, доки належно заповнена і підписана НК Заява не отримана і прийнята THI протягом 30 днів з дня подання.

У випадку, якщо протягом 60 днів THI не отримає дійсного Договору НК, THI зберігає за собою право заблокувати рахунок НК та заборонити подальші замовлення продукції, до того моменту, поки необхідні документи не будуть отримані. Якщо протягом 90 днів після його підписання місцевою компанією THI не отримано дійсного Договору НК, THI зберігає право припинити дію рахунка НК.

THI зберігає за собою право відмовитись приймати Заяву НК, яка не повністю заповнена, або є неприйнятною з інших причин. Після виявлення неповністю заповненої або неприйнятної інформації попередньо погодженого Договору НК, THI зберігає за собою право анулювати рахунок НК.

D. Замовлення продукції

THI не може отримувати чи обробляти жодний платіж або поставляти жодну продукцію, доки копія Угоди, підписана обома сторонами не отримана НК.

Щоби замовити продукцію TAHITIAN NONI™ НК має заповнити форму замовлення, яку можна отримати в THI, або в місцевому торгівельному філіалі (для інших НК), або по телефону, використовуючи лінію замовлень THI, або (для інших НК) через лінію замовлень місцевого торгівельного філіалу. Разом з платежом за перше замовлення продукції, платіж за реєстраційний внесок має бути внесений на банківський рахунок THI, наведений в контактних деталях THI на початку цього Зводу Правил для країни, де знаходиться НК.

Описання поточної продукції, що є в наявності, викладено в Переліку продукції, що додається до цього Зводу Правил. Перелік продукції може змінюватися, і найбільш актуальний Перелік продукції можна отримати на веб-сайті THI, або зателефонувавши на лінію замовлень.

E. Відкликання Заяви НК протягом чотирнадцяти днів

Будь-який НК, який бажає відкликати свою Заяву на отримання статусу НК може це зробити протягом чотирнадцяти днів після її підписання, повідомивши про це місцеву компанію THI по телефону, факсу або по електронній пошті. Після отримання прохання від НК місцевою компанією THI, щорічний внесок буде повернено в тій самій формі, в якій здійснена оплата. До будь-якого НК,

який відкликає свою Заяву, застосовуються Вимоги Шестимісячного Періоду Очікування.

F. Статус незалежного підрядника

НК є незалежними підрядниками. З точки зору оподаткування та права, НК не є ліцензіатами, спільними підприємствами, партнерами, найманими працівниками, або агентами THI. НК заборонено заявляти, або припускати інше в усній або письмовій формі. THI не несе відповідальності за виплату або доплату НК будь-яких соціальних та трудових виплат. Якщо державні органи національної юрисдикції, до якої належить НК, вимагають від THI сплати податків, що мають відношення до статусу НК, то THI утримає необхідну суму з комісійних НК, попередньо до виплати комісійних. Якщо THI нарахувала будь-які утримані податки, відсотки або штрафи, пов'язані з виплатою комісійних НК після того, як комісійні були виплачені, то THI утримає необхідну суму з майбутніх виплат комісійних НК. Якщо від THI вимагається блокувати комісійні НК, у зв'язку з рішенням суду, THI утримає таку суму з майбутніх виплат комісійних НК.

НК не має права покладати зобов'язання на THI або брати на себе будь-які зобов'язання від імені THI. НК визначають свої години роботи та організацію своєї діяльності в співпраці з THI в межах правил, встановлених в цьому Зводі. НК несуть самостійну відповідальність за здоров'я, автомобіль, непрацездатність, трудову компенсацію, та інші види страхування. Будь-ласка, зауважте, що страховий поліс власника будинку не покриває комерційну діяльність, яка здійснюється вдома. Здійснюючи промоушн або продаж продукції THI третім особам, НК буде діяти як відповідальна особа, продаючи продукцію виключно через власний рахунок НК. НК не буде укладати жодних контрактів як представник THI без попередньо отриманого прямого письмового дозволу THI.

G. Реєстрація в якості фізичної або юридичної особи

Заяви юридичних осіб повинні бути підписані уповноваженою посадовою особою корпорації, партнерства, або будь-якої іншої корпоративної форми, відповідно застосовуваного національного права. Ці заяви становитимуть обов'язковий Договір НК для такої особи. Реєстрація всіх компаній здійснюється з використанням Договору НК та Додатку - Заяви Юридичної особи. Необхідно повідомити THI в письмовій формі про зміни у відомостях, наданих в необхідних документах, та надати нові або поновлені варіанти цих документів.

H. Співзаявники

Тільки особам, які одружені або проживають у громадянському шлюбі, дозволяється подавати заяву в якості співзаявників, без письмової угоди між заявниками.

Фактична(ий) дружина/чоловік НК, або особа, з якою НК проживає в якості дружини/чоловіка, або співмешканець завжди вважається як той, що має бенефіціарний інтерес в рахунку НК основного заявника та не має права реєструватись як окрема(ий) НК. (Див. правила про «Спільні Інтереси»). Для того, щоб додати до заяви будь-якого іншого співзаявника, основний заявник повинен надати письмову документацію, що надає право для другого заявника виступати в якості співзаявника основного заявника на його рахунок, а також пояснення характеру їхньої ділової угоди.

Співзаявники мають право контактувати з THI від імені НК з метою отримання інформації про рахунок НК, та здійснювати замовлення під ідентифікаційним номером НК. Співзаявник не має права вирішувати питання щодо зміни спонсора або вимагати зміни статусу рахунку НК, без письмового уповноваження наданого основним заявником. Чеки з виплатою комісійних та бонусів завжди надаються на ім'я основного заявника.

I. Реєстрація юридичної особи

Додаткову інформацію про реєстрацію рахунку НК на ім'я партнерства, трасту, корпорації, ТОВ, або неприбуткової організації, або іншої форми юридичної особи, можна знайти на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com.

J. Суперечлива інформація щодо Особистого Спонсора та Спонсора Розміщення

Якщо інформація про спонсора, що надана в Договорі НК, суперечить інформації, яка була надана раніше по телефону, письмово або через Інтернет реєстрацію, інформація в Договорі НК вважається правильною та має переважне значення. THI зберігає за собою право вносити зміни до інформації щодо спонсора та комісійних, у випадку виявлення, на свій власний розсуд, помилки співпрацівника THI, зробленої в процесі реєстрації.

Якщо після реєстрації, НК або Учасник Програми Винагороди змінює свою думку щодо питання, хто повинен бути його особистим спонсором, або спонсором розміщення, він повинен надіслати заповнену форму Прохання про Виправлення Помилки протягом 14 днів після реєстрації рахунку НК. Цю форму можна знайти на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com, або в кінці Зводу або отримати від місцевої компанії THI.

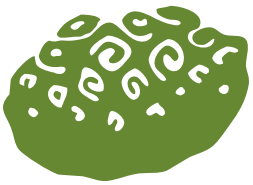
K. Відносини зі Спонсорами

Відносини між НК і його персональним спонсором або спонсором розміщення є центральною частиною у веденні успішного бізнесу в THI. THI визнає ці відносини як такі, що накладають певні зобов'язання після належного підписання і у відповідності до методів, перелічених в підрозділі "Порядок Отримання Статусу Незалежного Консультанту (НК)".

Особистий Спонсор і Спонсор розміщення НК визначені в Угоді НК. Якщо нового НК поставлено відразу під Особистим Спонсором, тоді Особистий Спонсор і Спонсор Розміщення є однією особою. Якщо НК поставлено на будь-який рівень нижче першого рядка НК, нижче Особистого Спонсора, тоді той НК, що знаходиться одразу над новим НК є Спонсором Розміщення. Особистий Спонсор і Спонсор Розміщення завжди мають бути в тій самій організації, і Особистий Спонсор має бути над Спонсором Розміщення в тій самій лінії, щоби комісійні можна було правильно підрахувати.

Важливо, щоб вибір Особистого Спонсора для рахунку НК робився з великою увагою. Особистий Спонсор має право помістити нового НК будь-де в своїй організації. Це означає, що нові НК можуть працювати або не працювати безпосередньо зі своїм Особистим Спонсором. Нові НК повинні також розуміти, що титули і комісійні від покупок і продажів продукції Tahitian Noni™ будуть присвоюватися, або оплачуватися через їх Особистого Спонсора і Спонсора Розміщення в залежності від того, як працює рахунок НК.

L. Неузгодженість Інформації щодо Особистого Спонсора або Спонсора Розміщення



Коли інформація стосовно поданого Договору НК не узгоджується з інформацією попередньо отриманою по телефону, у письмовому вигляді або через інтернет-підписання, тоді інформація, отримана по телефону, в письмовому вигляді або через інтернет-підписання вважається правильною і буде мати пріоритет. В разі будь-яких інших неузгоджень Договір НК матиме пріоритет. THI залишає за собою право робити зміни в ситуації зі Спонсором і комісійними, якщо THI дійде висновку, на свій власний розсуд, що співробітник THI зробив помилку в процесі підписання.

Якщо після завершення процесу підписання НК або Учасник Програми Винагороди змінює своє рішення щодо того, хто має бути Особистим Спонсором або Спонсором Розміщення, заповнена форма Прохання про Виправлення Помилок (Error Correction Form) має бути подана до THI протягом 14 днів з дня підписання рахунку НК. Цю форму можна знайти на сайті www.NoniOffice.com або на останній сторінці обкладники цього Зводу.

M. Спонсорство

НК можуть бути спонсорами інших НК в будь-якій країні, в якій THI офіційно веде комерційну діяльність. НК повинен переконатись в тому, що кожен потенційний НК переглянув та має доступ до даного Зводу Правил Таітіан Ноні Інтернешнл перед підписанням або на момент підписання Договору НК.

N. Скарги

Якщо НК має будь-які скарги стосовно продукції Tahitian Noni™ або сервісів, наданих THI-Україна, або її місцевими торгівельними аффіліатами, тоді НК має зв'язатися з відповідним відділом.

O. Сервіс після продажу продукції

Протягом терміну дії рахунку НК THI-Україна, якщо НК має будь-які запити щодо Продукції або рахунку НК, тоді НК має зв'язатися з THI-Україна, або місцевим торгівельним філіалом.

2. ЗМІНА СТАТУСУ РАХУНКУ НК

A. Активний та Неактивний Статус НК

Договір НК дає можливість особі стати НК, незалежно від того чи він замовив або не замовилв продукцію. Для того щоб отримати та володіти активним рахунком НК, необхідно постійно продавати продукцію через рахунок НК; неактивний рахунок НК не вимагає постійного продажу продукції.

НК повинен підтримувати мінімальний рівень активності для того, щоб продовжувати отримувати всі переваги НК. Такі переваги включають отримання комісійних за програмами Швидкий Старт та Єдиний Рівень та всі інші бонуси, розміщення нових НК в організацію, та реєстрацію для зміни спонсора.

Вимоги щодо мінімального рівня активності:

1. участь в Програмі Автодоставки (CAS), або

2. продажа через рахунок* НК не менш загального об'єму 60 QPV (кваліфікаційний особистий об'єм) станом на поточний та за останні два календарні місяці та) бути Спонсором Розміщення хоча б одного НК на першому рівні, з загальним об'ємом не менш ніж 60 QPV станом на поточний та за останні два календарні місяці, або б) бути Особистим Спонсором хоча б одного НК, з загальним об'ємом не менш ніж 60 QPV станом на поточний та за останні два календарні місяці.

*Продаж через рахунок НК включає покупки продукції для власного використання.

У випадку, якщо НК не підтримує мінімальний рівень активності, то йому буде надано статус неактивного НК. Неактивні НК мають можливість продовжувати купувати продукцію по цінам для НК, використовуючи ідентифікаційний номер НК. Неактивні НК зможуть також отримувати різницю між цінами для НК та

роздрібними цінами для покупців, які використовують ідентифікаційні номери неактивних НК в якості номеру посилання при покупці продукції. НК можуть продовжувати перебувати у неактивному статусі НК необмежений час, за умовою, що НК сплачує внесок за поновлення попередньо або в день його, або її річниці в якості НК. Будь-який рахунок НК, який переведено на неактивний статус можна перевести на активний надіславши Бланк Поновлення Недіючого НК, (який можна отримати на www.NoniOffice.com або в кінці Зводу) та сплативши внесок THI (наразі встановлений на рівні 100 гривень). Якщо НК побажає брати участь в Програмі Автодоставки після відновлення, то сплачувати внесок не потрібно. Відновлення відбудеться, якщо НК відповідатиме всім критеріям активного рахунку НК, і дата відновлення рахунку НК не пропущена. Неактивні НК можуть подавати заяву про відновлення активного статусу попередньо до дати відновлення (див. «Щорічне Відновлення Статусу НК»).

B. Зміна форми ведення бізнес рахунку НК

Якщо НК, який бажає змінити форму ведення свого бізнесу з індивідуального НК на учасника корпорації, партнерства або трасту під тим самим Спонсором і ID-номером НК, він може зробите це в будь-який час, у відповідності до всіх правил THI, включаючи подання Бланку Продажу Рахунку НК до відділу TNI Compliance. (Див. правила стосовно "Реєстрації для Юридичної Особи").

C. Добровільна відмова від рахунку НК

НК має право потрібно пробіл будь-який час розірвати Договір НК зTHI. Контракт можна розірвати з будь-яких причин, і від НК не вимагається пояснювати причину THI.

НК, що розриває Договір, повинен надіслати підписане письмове повідомлення THI про свій намір розірвати Договір. Розірвання буде розглянуте протягом 30 днів після отримання повідомлення про відмову. Будь-яка вимога щодо розірвання Договору, отримана місцевою юридичною особою THI, що не містить підпису НК, буде відхилена. Вимоги по електронній пошті приймаються у тому разі, якщо вони надіслані з електронної адреси НК, що зареєстровано в THI, або надісланої з рахунку НК на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com та з подальшим надсиланням підписаної вимоги по факсу або поштою. Якщо НК, що надсилає вимогу та має будь-які неоплачені комісійні, рахунок НК не буде анульований до моменту виплати таких комісійних, якщо інше не буде вимагатись НК в письмовій формі. НК не повинен проводити будь-яку діяльність через рахунок НК після надсилання вимоги THI.

Будь-який НК, який бажає відізвати свою добровільну вимогу та активувати свій статус НК, може зробити це в будь-який час. Якщо лист отриманий протягом 30

днів з дати отримання THI вимоги, рахунок НК буде відновлений. Рахунок НК буде активований негайно після отримання повідомлення, або після розрахунку по комісійним.

Вимоги Періоду Шестимісячного Очікування застосовуються до НК, котрий добровільно розриває свій Договір з THI.

D. Щорічне відновлення статусу НК

За винятком ситуацій, коли НК добровільно відмовляється або Договір з ним/нею розірваний за порушення Правил THI, термін дії Договору НК та кожне наступне поновлення становить один рік. Програма Автодоставки для кваліфікованих на неї НК поновлюється автоматично та безкоштовно, якщо про інше не повідомлено в письмовій формі. НК, які не беруть участі в Програмі Автодоставки, будуть поновлені в статусі після сплати суми за поновлення, яка встановлена компанією THI. THI зберігає за собою право приймати рішення щодо прийняття або відмови у вимозі про поновлення рахунку НК, як це передбачено для прийняття Договору НК.

Внаслідок несплати внеску за поновлення на дату відновлення, рахунок буде заблоковано, що унеможливить здійснення замовлень НК або спонсорство нових НК, до того моменту, поки не буде сплачений внесок. Виплата комісійних, нарахування відсотків, або бонусів, які вже зароблені, але не виплачені, буде продовжена. Якщо внесок за поновлення все ще не виплачений через 30 днів після дати відновлення, рахунок НК буде анульований та втрачаються всі права на виплати, зароблені, але ще невиплачені THI. Організаційна структура, що відноситься до анульованого рахунку НК, буде передана наступному особистому спонсору та спонсору розміщення в лінії спонсорства НК, якщо інше не вказано.

Від НК, які зареєструвались та діють через TNI Access, не вимагається сплата щорічного внеску за поновлення, але статус таких НК буде анульований, якщо протягом 13 місяців НК не купили в THI жодного продукту. Такі НК можуть вимагати відновлення статусу активного НК в будь-який час після купівлі продукції THI, але не зберігають свою попередню організаційну структуру, якщо НК не вимагає поновлення статусу активного НК протягом 30 днів після анулювання.

E. Поновлення попереднього рахунку НК

НК, який не відновив рахунок або добровільно розірвав Договір НК з THI може відновити свій колишній рахунок НК, без необхідності очікувати спливу Шестимісячного Періоду. Статус НК буде відновлений в тому ж самому розміщенні організаційної структури. Якщо НК поновлюється протягом 30 днів з моменту розірвання Договору, організація, що відноситься до рахунку буде відновлена. Рахунок НК, який був анульований THI за порушення правил, не підлягає поновленню, якщо інше не буде письмово підтверджене THI.

F. Повторне подання Заяви з новим Спонсором—див. «Шестимісячний Період Очікування»

G. Шестимісячний Період Очікування

НК, який отримує прибутки з будь-якого рахунку НК або з участі в Програмі Винагород та бажає замінити отримання прибутків з іншого існуючого рахунку НК, або участі в Програмі Винагород, повинен припинити отримувати поточні прибутки. Він або вона має право ініціювати отримання прибутків з іншого рахунку НК, або участь в Програмі Винагород через шість місяців після останнього замовлення, або шість місяців після моменту, коли НК отримував прибутки з будь-якого рахунку НК, або брав участь в Програмі Винагород, залежно від того, яка дата є останньою. Отримання прибутків від будь-якого рахунку НК або участі в Програмі Винагород включає, але не обмежується, перебування у якості співзаявника на рахунку НК, рекламу продукції Tahitian Noni™, або діяльності THI, участь в зборах НК, пряме або непряме представлення себе в якості НК або учасника Програми Винагород, фінансова допомога на ім'я рахунку НК або учасника Програми Винагород, фінансові вигоди, що витікають з рахунку НК та участі в Програмі Винагороди і т.д.

Якщо особа бажає продовжити вживання продукції Tahitian Noni™ протягом шести місяців очікування, то така особа може здійснювати роздрібні замовлення безпосередньо у THI. THI надасть переважну частину з об'єму таких замовлень тим НК, які кваліфікувалися на участь в програмі Переважна Частка.

H. Правила виходу з Лінії Спонсорування

Правила шестимісячного очікування не застосовуються, якщо заповнена Заява про вихід з Лінії Спонсорування отримана THI від імені НК. НК може надати заповнений Бланк Відмови від Спонсора, на затвердження до TNI Compliance через місцеву компанію THI, яка анулює поточний рахунок НК. Після анулювання, НК втрачає права на свою вже існуючу організацію НК, яка зазвичай переходить наступному кваліфікованому на це НК. Учасники Програми Винагороди переходять безпосередньо до THI. НК позбавляються також всіх прав та привілеїв, що відносяться до анульованого рахунку НК, за виключенням затвердженого набору продукції. THI зберігає за собою право, на свій власний розсуд з будь-яких ділових або економічних причин, заборонити вихід з лінії спонсорування.

Бланк Відмови від Спонсора, повинен бути підписаний вісьмома Спонсорами Розміщення НК та п'ятьма поколіннями Особистих Спонсорів, підписи яких повинні бути нотаріально засвідчені, а також підпис того НК, який бажає вийти з лінії спонсорування (дублікати підписів можуть також вимагатись). Ця процедура

забезпечує згоду всіх тих, кого торкається даний вихід. Всі Заяви про вихід з Лінії Спонсорування повинні бути заповнені та отримані THI до 15-го числа місяця, для того, щоб розглянути можливість такого виходу того самого місяця, коли відбувається й виплата комісійних. Якщо на дату кінцевого строку не вистачає підпису або необхідної печатки нотаріуса, виправлена заява може бути розглянута наступного місяця. Підписи НК та уповноваження будуть вважатись дійсними протягом 90 днів з дати підписання, або 90 днів з дати, коли підпис або уповноваження вперше були надані TNI Compliance.

I. Одруження власників Рахунків НК

Якщо двоє НК одружуються або стають фактичним подружжям, то обидва НК мають право зберегти свої окремі організації НК.

Якщо один з рахунків НК анульовано, продано, призначено або передано, відповідно до застосованого національного законодавства, іншій фізичній особі або юридичній особі після одруження, то від власника, який продає рахунок НК, не вимагається очікувати шість місяців для того, щоб стати співзаявником свого/своєї чоловіка/дружини на рахунку НК, за умовою, що всі необхідні документи надані та розглянуті THI.

J. Арешт відповідно до рішення суду

Рахунок НК повинен розглядатись як майно відповідно до застосовуваного права, що може підлягати арешту кредитором за рішенням суду, керуючим в банкрутстві, або будь-якою іншою третьою особою у відповідності із застосовуванням права. У випадку отримання THI повідомлення про вимоги третьої особи щодо коштів на рахунку НК, THI повідомить про це НК за адресою, зареєстрованою в THI.

У випадку висунення вимог щодо коштів на рахунку НК будь-яким кредитором за рішенням суду, керуючим в банкрутстві, або будь-якою іншою третьою особою, THI звернеться за юридичною консультацію щодо свого зобов'язання виконати таку вимогу. THI, включаючи місцеву компанію THI, не несуть відповідальності по відношенню до рахунку НК або його власника, за виконання такої вимоги, якщо THI отримала та добросовісно покладається на таку юридичну консультацію.

K. Визнання шлюбу недійсним або розлучення

Якщо рахунок НК підлягає поділу в процесі розлучення або визнання шлюбу недійсним, THI буде обслуговувати рахунок НК згідно Договору НК, поки не отримає рішення суду або постанову, яка вказує інше. THI не несе відповідальності ні перед ким за сумлінне слідування вимогам, постановам, рішенням або вирокам суду, щодо прав на рахунок НК в процедурі розлучення або визнання шлюбу недійсним.

До колишнього НК, який втратив права на рахунок НК, внаслідок розлучення або визнання шлюбу недійсним, застосовується Правило Шестимісячного Періоду Очікування. НК не має права використовувати факт розлучення в своїх намірах уникнути правила ТНІ щодо одночасних інтересів.

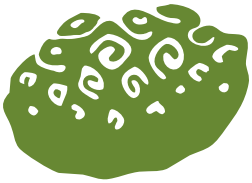
L. Смерть

У випадку смерті НК, необхідно надати ТНІ документи, підтверджуючі смерть відповідної особи протягом 90 днів з дня смерті, з метою анулювання або передачі рахунку НК. Копія свідоцтва про смерть, виписка з бюро похоронних послуг або надрукований некролог є достатнім доказом смерті. У випадку, якщо протягом 90 днів з дня смерті ТНІ не отримає повідомлення про намір передати рахунок НК нащадкам покійної особи, рахунок НК буде анульований. В такому випадку, організація НК передається наступному в Лінії Спонсорування Особистому Спонсору або Спонсору Розміщення.

У випадку смерті НК, права та право власності, що відносяться до рахунку НК переходять спадкоємцям покійної особи, згідно застосованого законодавства країни, в якій проживала покійна особа. ТНІ виконає будь-яке рішення суду або іншого юридичного документу, що містить рішення щодо рахунку НК. Якщо спадкоємець(ці) покійного є НК, то він або вона мають право на успадкування рахунку НК та управління двома окремим иорганізаціями НК. Він (вона) повинен надати ТНІ заповнений Договір НК для затвердження ТНІ, а також заповіт, постанову суду, або інший юридичний документ, що містить рішення щодо стану рахунку НК.

M. Продаж або передача рахунку НК

ТНІ зберігає за собою право, на свій власний розсуд, затверджувати або відмовляти в затвердженні будь-якої запропонованої продажі, уступки, або передачі рахунку НК. Підстави будь-якої відмови в затвердженні будуть надані в письмовій формі. Будь-які продаж, уступка, або передача будь-якого рахунку НК, або рахунку контролюючої юридичної особи, повинні відповідати наступним умовам:



1. ТНІ має право відмови НК щодо продажу, або передачі будь-якого рахунку НК. На вимогу ТНІ, НК, що бажає продати свій рахунок НК, повинен надати ТНІ можливість придбати рахунок НК на тих самих умовах, що й будь-яка запропонована пропозиція. Якщо ТНІ планує прийняти пропозицію, то ТНІ повідомить про це НК протягом 10 днів з дати отримання пропозиції.

2. Рахунок НК не можна продавати, передавати або вносити в нього зміни в будь-

якій формі, якщо має місце будь-яка з наступних умов: тимчасовий рахунок, блокування рахунку, тимчасово зупинений рахунок, надано повідомлення щодо припинення дії рахунку, анульований рахунок або рахунок , що є предметом слідства Погодження або Юридичного Відділу ТНІ.

3. НК, що продає або передає рахунок, повинен надати ТНІ заповнений Бланк Продажу Рахунку НК, включаючи документи, вказані у Бланку. Заповнений Бланк для Продажу Рахунку НК повинен також надаватись при передачі власності рахунку НК фізичною особою юридичній особі, навіть якщо фізична особа є власником юридичної особи. Даний Бланк для Продажу Рахунку НК можна знайти на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com, або в кінці цього Зводу.

4. Покупець повинен надати новий підписаний Договір НК та будь-які інші документи, необхідні для реєстрації.

Після письмового затвердження ТНІ продажу, передачі або уступки, НК, що купує рахунок, отримує позицію та зобов'язання НК, що продає рахунок, з такими ж правами, рангом та перевагами, які належали попередньому власнику, за виключенням затвердженого набору продукції.

До НК, що продає свій рахунок, застосовуються вимоги «Шестимісячного Періоду Очікування», якщо він або вона бажає зареєструватись або купити інший рахунок НК.

Якщо всі документи правильно заповнені, продажа або передача буде здійснена протягом 30 днів з дати отримання заповнених документів.

3. СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

A. Розміщення Нового НК

Наполегливо рекомендується розміщувати нових НК на першому рівні їх Особистих Спонсорів при реєстрації, тобто Особистий Спонсор та Спонсор Розміщення є одним й тим самим рахунком НК. Будь-яке інше розміщення нового НК буде проводитись Особистим Спонсором такого НК. При реєстрації, Особистий Спонсор повинен пояснити НК, що Особистий Спонсор може змінювати Спонсора Розміщення НК, згідно нижче вказаних правил.

B. Вимоги щодо всіх змін розміщення

Наступні вимоги застосовуються до всіх змін щодо розміщення:

- НК, розміщення якого змінюється, є на першому рівні Особистого Спонсора.
- Особистий Спонсор НК, розміщення якого змінюється, повинен бути

учасником Програми Автодоставки.
- Новий Спонсор Розміщення повинен бути учасником програми Автодоставки.
- НК, розміщення якого змінюється, ще не досяг рангу Перлина (особистий ранг та ранг розміщення), або протягом шести послідовних місяців ще не отримував комісійних в ранзі Перлини (особистий ранг та ранг розміщення).
- Новий Спонсор Розміщення повинен входити в організацію Особистого Спонсора.
- Новий Спонсор Розміщення не може бути в структурі НК, який переміщується.
- Прохання повинно надаватись у вигляді Заяви про зміну Спонсора Розміщення.
- Підписи та уповноваження НК будуть вважатись дійсними протягом 90 днів з дня підписання або 90 днів з дати, коли підпис або уповноваження були вперше надані THI.
- Особистий Спонсор повинен сплатити суму 50 гривень.

Наступні додаткові умови застосовуються до видів зміни розміщення, вказаних нижче:

C. Розміщення після 120 днів
- НК, розміщення якого змінюється, повинен зареєструватися протягом 120 днів попередньо до передачі THI повідомлення про зміни.
- Єдиний підпис, що вимагається, — це підпис Особистого Спонсора.
- Немає вимог щодо об'єму для зміни розміщення за 120 днів.

D. Розміщення незалежної організації
- НК, розміщення якого змінюється, зареєстрований більше ніж 120 днів.
- НК, розміщення якого змінюється, не має організації, або, якщо НК має організацію, організація була створена без розміщення будь-яких НК в Лінії Спонсорування Особистого Спонсора НК, розміщення якого змінюється (якщо НК, розміщений в організації, шляхом Лінії Спонсорування Особистого Спонсора, є неактивним НК, то організація все ще вважається незалежною).
- Об'єм QV8 (кваліфікований об'єм) за попередній місяць НК, розміщення якого змінюється, менше або рівне QV8 нового Спонсору Розміщення. Об'єм учасників Програми Винагород буде включений під час підрахунку об'єму QV8.
- Об'єм QV8 за попередній місяць НК, розміщення якого змінюється, менше ніж 10000 QV8. Об'єм учасників Програми Винагород буде включений під час підрахунку об'єму QV8.
- Єдиний підпис, що вимагається, — це підпис Особистого Спонсора.

E. Засвідчені зміни розташування
- НК, розміщення якого змінюється, приєднався до його/її поточного Особистого Спонсору протягом 120 днів, попередньо до передачі THI повідомлення про

зміни.
- Єдиний підпис, що вимагається—це підпис Особистого Спонсора.
- Немає вимог щодо об'єму для наступного розміщення НК при зміні розміщення.

F. Зміна Особистого Спонсора НК

Для зміни Особистого Спонсора рахунку НК, Особистий Спонсор повинен впевнитись в тому, що рахунок НК уже розміщений в організації нового Особистого Спонсора. В деяких випадках необхідно змінювати Спонсора Розміщення в той самий час, що й Особистого Спонсора, для забезпечення розміщення Особистого Спонсора в безпосередній Лінії Спонсорування НК. Наступні вимоги застосовуються до змін Особистого Спонсора:

- Особистий Спонсор НК, розміщення якого змінюється, повинен брати участь в Програмі Автодоставки.
- Новий Особистий Спонсор повинен брати участь в Програмі Автодоставки.
- НК, розміщення якого змінюється, ще не досягнув рівня Перлини або протягом шести послідовних місяців ще не отримував комісійних на рівні Перлини (особистий рівень та рівень розміщення).
- Новий Особистий Спонсор повинен знаходитись в організації поточного Особистого Спонсора.
- Новий Особистий Спонсор повинен бути в лінії Спонсорування НК, розміщення якого змінюється.
- Підписи, які вимагаються — це нотаріально посвідчені підписи НК, розміщення якого змінюється, та п'яти Особистих Спонсорів в тій самій лінії Спонсорування.
- Немає вимог щодо об'єму для зміни Особистого Спонсора.
- Прохання повинно надаватись у формі Заяви для Зміни Особистого Спонсора.
- Підписи та уповноваження НК будуть вважатись дійсними протягом 90 днів з дня підписання або 90 днів з дати, коли підпис або уповноваження були вперше надані ТНІ.
- З Особистого Спонсора буде стягнено суму 50 гривень за розгляд змін спонсора, наданих в письмовій формі.

G. Політика щодо Свідків

Якщо свідок має будь-який зв'язок або зацікавлений у тій зміні, що відбувається і яка вимагає підпису свідків, він не може бути свідком і не може поставити свій підпис. Свідок має бути не молодшим 18 років, і він має знати того, за кого він підписується, щонайменше 3 роки. Він має вказати своє повне ім'я, адресу та місце роботи. Зрештою, кожний підпис свідка має бути позначений датою, коли відбулося засвідчення.

H. Крайній строк для зміни Спонсора

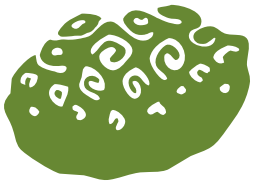
Всі *Заяви для Зміни Спонсора Розміщення/Особистого Спонсора* повинні бути заповнені та отримані THI для розгляду до 15-го числа місяця для того, щоб були нараховані комісійні за цей місяць. Якщо на момент настання крайнього строку не вистачає підпису або печатки нотаріуса, то крайній строк не продовжується. Правильно заповнена заява буде розглянута наступного місяця. Будь-які зміни, які не отримані в такій заповненій заяві, будуть повернені Особистому Спонсору, вказаному у заяві.

I. Крайній строк для скасування зміни Спонсора

Якщо Особистий Спонсор, який вимагає зміни Спонсора Розміщення, або зміну Особистого Спонсора, бажає скасувати таку зміну, він повинен надати підписане в письмовій формі прохання про відміну, яке повинно бути отримане THI до 28-го числа того ж місяця, в якому заява про таку зміну була надана. В проханні про скасування зміни Спонсора, наданого після цієї дати, буде відмовлено.

J. Дозвіл НК на зміну Спонсора

НК, до яких звернулися інші НК щодо уповноваження на зміни Особистого Спонсора та Спонсора Розміщення, вихід з Лінії Спонсорування або виправлення помилок, повинні відреагувати на такі звернення. Якщо письмові спроби НК встановити зв'язок є безуспішними, THI направляє рекомендованого листа НК, що не відповідає на такі звернення, за зареєстрованою адресою. Якщо лист повернено або на нього не надана відповідь в межах крайнього строку, вказаного в листі, то буде вважатися, що НК відмовився від свого права заборонити запропоновану зміну, а від НК, який звертається щодо змін, вимагатиметься отримання підпису від НК наступного рівня.



Неактивні НК не мають права підписувати Заяви для Зміни Спонсора Розміщення/ Особистого Спонсора, для Виходу з Лінії Спонсорування, або Заяву для Виправлення Помилок. Підписи активних спонсорів наступного рівня в Лінії Спонсорування вимагаються до того моменту, поки не буде набрана необхідна кількість підписів.

Якщо НК бажає вести справи з THI від імені НК, що включає більш ніж замовлення продукції, то така особа повинна отримати Доручення, яке включає нотаріально засвідчений підпис і таке Доручення необхідно надати THI через місцеву компанію THI. Всі подібні випадки підпорядковуються правилам THI «Одночасний Інтерес».

4. ПРОГРАМА ВИНАГОРОД TAHITIAN NONI™ (TAHITIAN NONI REWARDS™)

A. Розміщення учасника Програми Винагород

Учасник Програми Винагород повинен проживати в країні, в якій проводиться програма, але Особистому Спонсору, який залучає учасника Програми Винагород не потрібно бути зареєстрованим в тій країні, в якій проводиться Програма Винагород.

B. Зміна статусу учасника Програми Винагород

Якщо НК бажає стати учасником Програми Винагород, він або вона повинна виконати вимоги Шестимісячного Періоду Очікування перед реєстрацією в якості учасника Програми Винагород.

Якщо учасник Програми Винагород побажає стати НК, то учасник Програми Винагород має право негайно підвищити свій статус до рівня НК. НК рахунок буде мати такий самий ідентифікаційний номер та того ж спонсора, що й учасник Програми Винагород.

C. Відмова від Особистого Спонсора

Якщо рахунок Особистого Спонсора учасника Програми Винагород анульовано, то учасник Програми Винагород переходить на наступний рівень безпосередньо до THI через місцеву компанію THI. THI може звертатись до учасника Програми Винагород через місцеву юридичну особу THI з пропозицією про надання йому/їй Особистого Спонсора наступного рівня Лінії Спонсорування, або підпорядковуватись безпосередньо компанії.

D. Зміна Особистого Спонсора учасника Програми Винагород

Наступні вимоги застосовуються при зміні Особистого Спонсора учасника Програми Винагород:

- Особистий Спонсор учасника Програми Винагород, який бажає змінити спонсора, повинен брати участь в Програмі Автодоставки.
- Новий Особистий Спонсор повинен брати участь в Програмі Автодоставки.
- Новий Особистий Спонсор повинен входити в ту ж організацію, що і поточний Особистий Спонсор.
- Необхідні підписи повинні бути нотаріально посвідченими підписами НК, який бажає змінити спонсора, та підписи п'яти Особистих Спонсорів та восьми Спонсорів Розміщення тієї ж Лінії Спонсорування (Спонсори Розміщення Особистих Спонсорів учасника Програми Винагород).
- Підписи та уповноваження НК будуть вважатись дійсними протягом 90 днів з

дня підписання, або 90 днів з дати, коли підпис чи уповноваження вперше було надане Погодженню THI через місцеву компанію THI.
- З Особистого Спонсора буде стягнено суму 50 гривень за розгляд змін спонсора, наданих в письмовій формі.

Якщо, після закінчення процесу реєстрації, учасник Програми Винагород вирішує змінити Особистого Спонсора або Спонсора Розміщення, необхідно передати Форму для Виправлення Помилки до THI протягом 14 днів з дати реєстрації рахунку НК. Дану Форму можна знайти на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com, або в кінці цього Зводу.

5. ЗАМОВЛЕННЯ ТА КУПІВЛЯ ПРОДУКЦІЇ TAHITIAN NONI™

A. Програма Автодоставки (CAS)

Програма Автодоставки спеціально створена для задовільнення потреб НК із зростаючою структурою. Всі НК, які беруть участь в Програмі Автодоставки, повинні підтримувати мінімальний рівень щомісячних закупок в розмірі 120 QPV. Додаткову інформацію про привілеї Програми Автодоставки можна знайти на Інтернет сторінці www.TahitianNoni.com.

B. Умовна та Безумовна Програми Автодоставки

Умовна Програма Автодоставки. Щомісячне замовлення мінімальної кількості 120 QPV до 14-го числа кожного місяця, буде вважатись як замовлення по Умовній Програмі Автодоставки. Якщо не здійснено замовлення, або замовлено менш ніж 120 QPV до 14 числа, НК автоматично надсилаються вибрана ним або нею продукція по Програмі Автодоставки та кошти будуть утримані відповідно до встановленої форми оплати. Якщо інше не вказано, замовлення буде надіслане на адресу, вказану в Заяві.

Безумовна Програма Автодоставки. Якщо НК бажає отримувати продукцію по Програмі Автодоставки (що дорівнює 120 QPV), незважаючи на інші щомісячні замовлення, НК може обрати «Безумовну Програму Автодоставки» в Договорі НК або заповнити *Форму Змін та Зарахування до Програми Автодоставки Продукції*. Оплата буде стягнута відповідно до встановленої форми оплати.

C. Реєстрація та відмова від участі в Програмі Автодоставки

Для реєстрації в Програмі Автодоставки, НК повинен заповнити частину «Програма Автодоставки» в Договорі НК або заповнити *Форму Зміни та*

Зарахування до Програми Автодоставки Продукції. Нові НК мають право стати учасниками Програми Автодоставки по телефону під час реєстрації рахунку НК, але для підтримання статусу учасника Програми Автодоставки, необхідно надіслати THI підписаний Договір НК та заповнити частину «Програма Автодоставки».

Реєстрація в Програмі Автодоставки та прохання про відновлення статусу учасника повинно бути отримане в письмовій формі, для того, щоб реєстрація та відновлення статусу учасника були розглянуті наступного місяця. Якщо НК відмовляється від замовлень по Програмі Автодоставки або повертає їх без причини, НК може бути усунено від участі в Програмі Автодоставки.

D. Ускладнення, що пов'язані з оплатою при Автодоставці

Якщо при використанні встановленої форми оплати, вказаної при реєстрації в Програмі Автодоставки, банк відмовляє в оплаті або виявляється недостатня кількість коштів, то замовлення не буде прийняте. Якщо протягом двох послідовних місяців при використанні встановленої форми оплати, вказаної при реєстрації в Програмі Автодоставки, банк відмовляє в оплаті або виявляється недостатня кількість коштів, THI зберігає за собою право, на свій власний розсуд, усунути НК від участі в Програмі Автодоставки. Усунення від участі в Програмі Автодоставки позбавить НК прав на отримання певних бонусів, комісійних, та заохочень, які отримують активні НК, що беруть участь в Програмі Автодоставки. Для відновлення статусу учасника Програми Автодоставки, НК яких було відсторонено від участі в Програмі CAS, необхідно буде надати письмове прохання, а також мати необхідний кваліфікаційний об'єм замовлень, що дорівнює 120 QPV та внести оплату, в дійсній зареєстрованій формі оплати, для оплати майбутніх замовлень за Програмою Автодоставки.

E. Купівля в роздріб

Фізична або юридична особа, яка не є НК або учасником Програми Винагород, вважається роздрібним покупцем. НК не володіє ексклюзивними правами по відношенню до роздрібного покупця, ні в контексті продаж, ні в контексті майбутнього спонсорства покупця в якості НК. Лояльність покупця заснована тільки на виборі покупця.

Роздрібний покупець має право купувати продукцію від НК по ціні, узгодженій між покупцем та НК, або безпосередньо від THI з використанням ідентифікаційного номеру НК, по запропонованій ціні для роздрібної торгівлі.

Для того щоб замовити продукцію від THI, роздрібний покупець повинен надати разом із замовленням ідентифікаційний номер НК. Якщо покупець не має

можливості надати ідентифікаційний номер НК, THI призначить ідентифікаційний номер НК за допомогою Програми Переважної Частки. THI сплачує відповідні бонуси та комісійні на такий призначений рахунок НК та Лінії Спонсорування від майбутніх покупок такого роздрібного покупця.

F. Ціни для замовлень НК

НК можуть замовляти продукцію у THI по телефону, через інтернет, або особисто в офісі THI за цінами, що діють для НК.

G. НК можуть замовляти продукцію THI по телефону, через інтернет, або особисто в офісі THI за цінами, що діють для НК

НК, який замовляє продукцію з будь-якого центру замовлень продукції, повинен забрати такі замовлення протягом одного місяця з дати покупки. Замовлення, які не отримані протягом відведеного на це часу, будуть надіслані на адресу покупця або НК за його власний рахунок.

H. Міжнародні Замовлення

НК повинні замовляти продукцію в країні реєстрації НК. НК, який подорожує в іншу країну, має право замовляти та вивозити продукцію з місцевого офісу в такій країні, за умовою, що НК є присутнім в тій країні. Кожне міжнародне замовлення повинне відповідати всім іншим відповідним правилам та процедурам.

I. Зміни в Цінах

Доступність продукції та її ціна можуть змінитися без попередження.

J. Правило 70%

НК повинні підтверджувати при кожному замовленні продукції або у формі замовлення продукції, що він/вона продав, спожив або використав не менш ніж 70% продукції з останнього замовлення. Жоден НК не має право замовляти продукцію без виконання вимог правила 70%. THI не вимагає та не заохочує НК купувати таку кількість продукції, яка значно перевищує очікувану кількість реалізованої продукції протягом прийнятного періоду часу.

Підтвердження НК щодо виконання Правила 70% підлягає довільній та вибірковій перевірці THI. В той час, якщо про певну продукцію можна стверджувати, що вона використовується для особистого використання, то використання залишкових продуктів повинно бути підтверджене відповідною документацією, затвердження якої проводиться на власний розсуд THI.

K. Податок на Додану Вартість

THI буде додавати ПДВ до ціни замовленої продукції і вартості доставки в тих

цифрах, що є прийнятними в країні, де відбувається продаж. Якщо НК, заєстровані як платники ПДВ, бажають отримати компенсацію в цьому обсязі, вони мають проконсультуватися з відповідними податковими чиновниками і слідувати встановленій процедурі. ПДВ на комісійні виплати буде додаватися для НК тільки тоді, якщо цього вимагає закон держави, де проживає НК. НК має бути зареєстрованим платником ПДВ і надавати дійсний офіційний сертифікат THI як доказ такої реєстрації.

L. Поштові витрати та витрати щодо операцій з вантажем

При замовленні продукції Tahitian Noni™ стягується плата за поштові витрати. Ця плата покриває поштові витрати за доставку. За замовлення, отримані центром обробки замовлень, необхідно сплатити 5% від суми замовлення.

M. Оплата

Жоден НК не має права вимагати оплату продукції від покупців, окрім безпосередньо на момент доставки НК продукції покупцеві. Всі замовлення у THI повинні супроводжуватись відповідною оплатою, включаючи всі поштові витрати та податки з продажу. НК відповідає за отримання THI такої відповідної оплати.

НК може користуватись кредитною карткою, яка належить іншій особі, за умови, що власник кредитної картки уповноважив НК на її користування. *Увага! Приватні підприємці можуть використовувати лише кредитні картки відкриті для здійснення ними підприємницької діяльності.

N. Щомісячна дата припинення прийому замовлень

Всі замовлення повинні бути отримані до кінця останнього робочого дня місяця, для того щоб їх можна було врахувати в об'єм замовлень даного місяця, якщо інше не зазначено.

O. Відмова в транзакції при оплаті кредитною карткою або недостатня кількість коштів для оплати

Якщо при оплаті за замовлення є відмова в транзакції по оплаті кредитною карткою, або недостатня кількість коштів для оплати, а продукція уже надіслана НК, THI має право повернути виплачені комісійні в розмірі до 53% від комісійної вартості замовлення на час несплаченої суми. На свій власний розсуд, THI має право на повернення несплачених коштів. У випадку повернення несплачених коштів, адміністративні витрати THI та будь-які юридичні витрати та збори утримуються із загальної поверненої суми, попередньо до розподілу будь-якого повернення коштів, яке виплачується тими НК, бонуси та комісійні яких були скасовані.

P. Переказ Об'єму

THI не дозволяє переказувати об'єм з одного рахунку НК на інший рахунок НК.

6. ПОВЕРНЕННЯ ПРОДУКЦІЇ TAHITIAN NONI™

Будь, ласка, стосовно наших правил щодо відшкодуван ьзвертайтеся на вебсайт Tahitian Noni-Україна, щоб відслідковувати оновлення, що відбуваються час від часу.

Усі посилання на НК нижче означають Незалежного Консультанта з Продукції.

A. Загальні Правила Повернення Продукції

Вся повернена продукція продукція повинна мати товарний вигляд та мати дійсний строк придатності продукції. Продукція вважається непридатною для вживання, якщо 1) вона зберігається більш, ніж один рік після купівлі, 2) 6 місяців до дати закінчення терміну придатності, надрукованої на пакеті з продукцією, або 3) НК повідомили до покупки, що продукція була сезонною, такою, що більше не випускається, або це була спеціальна продукція для промоушена, яка не підлягає Правилам Повернення Продукції.

НК несуть відповідальність за витрати, пов'язані з поверненням продукції THI, за винятком певних особливих обставин, описаних нижче.

Усі відшкодування, які виплачуються, можуть вплинути на комісійні, які вже були виплачені або які буде виплачено в майбутньому, в розмірі до 53% розміру комісійних з покупки. Такі випадки детальніше описано нижче.

Витрати за доставку та обробку продукції та митні витрати не повертаються, крім випадків коли THI першою допустила "помилку" в доставці, коли доставлено не ту продукцію і коли доставлено неправильну кількість. Тільки НК, ідентифікаційний номер якого використовувався при замовленні, має право ініціювати повернення. Повернення повинні супроводжуватись номером уповноваження на повернення (RA), отриманого від Кредитного Відділу.

B. Неповні замовлення та пошкоджена продукція

У випадку, якщо НК отримає неповне замовлення, НК несе відповідальність за перегляд замовлення та надання звіту про невідповідність протягом 10 днів з дати отримання замовлення. THI прагне відправляти продукцію в якісному стані. Деяка продукція може пошкодитись в процесі пересилки. Від пошкоджених замовлень необхідно відмовлятись, якщо можливо. Якщо неможливо відмовитися від доставки, НК повинен негайно повідомити про це місцеву компанію THI для отримання вказівок щодо повернення пошкодженого замовлення.

С. Правила Повернення Продукції для НК—стосовно скасування Договору НК
(і) НК скасовуєсвій Договір Консультанта в період до 14 днів від Дня Набутття Чинності Договору:

НК може скасувати свій Договір НК з ТНІ протягом 14 днів від Дня Набуття Чинності, тобто дати, коли Договір підписано другою стороною. ТНІ має отримати підтвердження скасування в письмовому вигляді, електронною поштою або поштою.

Отримавши повідомлення про скасування, ТНІ відшкодує всі суми, виплачені НК (включаючи платню за підписання і вартість доставки) і компенсує НК вартість усієї продукції або засобів для продажу, замовлених до скасування Договору. ТНІ не зобов'язана купувати назад продукцію, або засоби для продажу, які не мають товарного вигляду, або які було відкрито, або такі, "термін придатності яких є простроченим" (як визначено вище).

(іі) НК скасовує свій Договір НК через 14 днів або більше від Дня Набутття Чинності Договору:

Правила повернення грошей за продукцію ТНІ спрямовані на те, щоб допомогти НК, які скасовують свої Договори НК з ТНІ, полегшуючи фінансовий тягар, який являє собою невикористана продукція, незалежно від того, коли сталося скасування.

Якщо дотримано наступні умови, ТНІ придбає цю продукцію, за вирахування оригінальної вартості доставки, вартості зберігання та митних виплат. Усі такі придбання підлягають знижці на основі розміру комісійних, виплачених НК у зв'язку з цією конкретною продукцією.

Умови повернення грошей за продукцію, коли скасування Угоди відбувається через 14, або більше днів після заключення Угоди, є такими:

1) Будь-який НК, що бажає взяти участь у політиці повернення грошей за покупки ТНІ, має перебувати в стані скасування свого Договору НК. Придбання раніше проданої продукції не відбудеться, доки ТНІ не отримає повідомлення про скасування в письмовому вигляді і Договір НК не буде розірваний ТНІ.

2) НК має повернути всю продукцію ТНІ протягом 21 дня віддати розірвання Договору НК.

3) Вся продукція повинна мати товарний вигляд і бути у стані, придатному для продажу і термін придатності цієї продукції має бути не простроченим (як визначено вище).

4) Продукція не була частиною асортименту сезонної продукції, яка більше не випускається, або це не була спеціальна продукція для промоушена, яка була віднесена до категорії продукції, що не підлягає положенням про повернення грошей.

5) Коли продукція була придбана НК протягом:

(i) 90 днів до дати скасування, повна ціна покупки (включаючи ПДВ) за продукцію буде повернена;

(ii) 91–365 днів до дати скасування, 90% ціни покупки (включаючи ПДВ) буде повернена

D. Правила Повернення НК Коштів за Засоби для Продажу

НК, який скасував свій Договір НК у відповідності до параграфу С (i), може повернути всі засоби для продажу, які зберегли комерційну цінність, до ТНІ і отримати повне відшкодування, за вирахуванням ціни доставки, якщо тільки повернення відбувається через те, що ТНІ припустилася "помилки з доставкою".

НК, який скасував свій Договір НК у відповідності до параграфу С (ii), може повернути всі засоби для продажу, які зберегли комерційну цінність і отримати часткове відшкодування, за вирахуванням ціни доставки, якщо тільки повернення відбувається через те, що ТНІ припустилася "помилки з доставкою".

Засоби для продажу ТНІ, які не були відкриті або не використовувалися і які зберегли комерційну цінність, можна повернути ТНІ протягом 90 днів від дня купівлі за 100% ціни, за вирахуванням ціни доставки. За сезонну продукцію продукцію, або спеціальну продукцію для промоушена, які були оголошені такими під час продажу, гроші не повертають.

E. Правила Відшкодування для роздрібних покупців

F. Роздрібна купівля продукції у НК

Усі НК погоджуються дотримуватися Правил Відшкодування для роздрібних покупців, як викладено нижче. Щоб отримати відшкодування, роздрібний покупець має, протягом 30 днів від дати покупки повернути невикористану продукцію НК, у якого роздрібний покупець придбав продукцію. НК безпосередньо поверне роздрібному покупцеві гроші.

НК надалі заповнює Бланк Дозволу Повернення Коштів та отримує номер RA від Кредитного Відділу. ТНІ повинна отримати заповнений Бланк Дозволу Повернення

Коштів, використану ємність та номер RA протягом 60 днів з дати початкової покупки у THI для надання НК замовленої продукції, або грошової компенсації (як викладено в параграфі D). THI має право відмовити в заміні продукції, якщо є сумніви, щодо факту придбання покупцем продукції.

Будь-який роздрібний покупець, який дотримується вищевказаного порядку та який не отримав відшкодування від НК, має право звернутись до Кредитного Відділу THI безпосередньо. THI зберігає за собою право виплатити таке відшкодування за рахунок коштів НК.

Примітка: Ціни, за якими НК продає продукцію, не діють при поверненні, згідно гарантії THI для роздрібних споживачів.

G. Купівля продукції в роздріб безпосередньо у THI

Роздрібний покупець повинен звернутись до місцевої компанії THI та отримати номер RA. Після того, він або вона повинен(на) повернути використану посудину місцевій компанії THI протягом 30 днів з дати покупки. Після цього, місцева компанія THI надасть покупцю 100% відшкодування, за виключенням поштових витрат.

H. Повернення допоміжних матеріалів щодо продажу продукції

НК, який не задоволений першим замовленням будь-яких допоміжних матеріалів щодо продажу продукції, може повернути перше замовлення та отримати відшкодування. Допоміжні матеріали, які не є розпакованими, використаними та все ще мають товарний вигляд, можна повернути місцевій компанії THI протягом 90 днів з дати покупки за 90% відшкодування, що не включає поштові витрати. Сезонні та рекламні допоміжні матеріали, які створені для певного проміжку часу, не підлягають поверненню.

НК, з якими розривається договір, можуть повернути допоміжні матеріали місцевій компанії THI за 90% відшкодування, що не включає поштові витрати, протягом одного року з дати покупки. Сезонні та рекламні допоміжні матеріали, які визначені як такі на момент їх купівлі, не підлягають поверненню.

I. Повернення продукції громадянами певних країн

Законодавство деяких країн може вимагати застосування інших правил повернення ніж ті, що визначені в даному Зводі. THI та місцева компанія THI будуть дотримуватись таких законів. Додаткову інформацію можна знайти на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com, або звернутись до місцевої компанії THI.

J. Страхування відповідальності за якість продукції

Морінда Холдінгс, Інк. та її дочірні компанії по всьому світу страхують

відповідальність за якість продукції. Таке страхування покриває необхідне відшкодування у випадках заявлення претензій про нанесення шкоди неякісною продукцією. Будь-ласка зауважте, що страхове покриття та зобов'язання Морінда застосовується тільки у випадках претензій, що виникають у зв'язку з якістю продукції. Вона не застосовується коли, наприклад, НК вимагає відшкодування у зв'язку з недозволеними заявами щодо впливу продукції на здоров'я або заяв, пов'язаних з нещасними випадками, що сталися в приміщенні НК або третіх осіб.

Отже, при виникненні питань щодо відповідальності у зв'язку з якістю продукції, необхідно негайно повідомити Морінда Холдінгс, Інк. та надати можливість повного розслідування таких(ої) заяв(и) та, в координації з страховими компаніями, діяти та вирішувати питання відповідно до конкретної ситуації.

ЧАСТИНА D — ШТРАФНІ САНКЦІЇ

1. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НК ЗА ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ

A. Правила розслідування порушень

Метою TNI Compliance є розгляд всіх питань, які стосуються правильного та ефективного виконання правил. Таким чином, TNI Compliance повинно діяти тільки на основі підтверджених в документарній формі доказів. Така процедура забезпечує справедливе ставлення до всіх НК та учасників Програми Винагород. Будь-яка скарга надіслана до THI повинна бути в письмовому вигляді, разом з письмовим доказом порушення правил, пов'язаного з даним рахунком НК, або учасника Програми Винагород. Після отримання такої скарги на НК, або учасника Програми Винагород, TNI Compliance звернеться до НК, або учасника Програми Винагород та інших відповідних осіб, з метою отримання фактів та пояснень, щодо даної поведінки.

Через існування процедур THI щодо збереження особистої таємниці, THI повідомляє або не повідомляє НК, або учасника Програми Винагород, щодо якого проводиться розслідування або застосовуються дисциплінарні заходи, результати скарги, наданої НК або учасником Програми Винагород.

Письмове повідомлення про будь-яку скаргу повинно бути отримане THI протягом одного року з дати, коли НК або учасник Програми Винагород дізнались, або повинні були дізнатись про підставу скарги.

B. Штрафи за порушення правил

Якщо НК порушує правила THI, THI може накласти на НК штраф на основі прийнятного THI рішення, як компенсацію збитків.

C. Тимчасове призупинення

Діяльність НК може бути тимчасово призупинена за порушення умов його або її Договору НК або правил та порядку, визначених в даному Зводі Правил, зі всіма змінами та доповненнями.

THI повідомить НК в письмовій формі про тимчасове призупинення діяльності НК або дату, коли таке рішення вступить в силу щодо такого призупинення, вказані в письмовому повідомлені. THI надає роз'яснення щодо причин прийняття такого рішення та заходів, до яких необхідно вдатися (якщо необхідно) для того, щоб призупинення не застосовувалось.

Повідомлення про тимчасове призупинення діяльності буде надіслане на адресу, вказану у заяві. Тимчасове призупинення діяльності може призвести до анулювання рахунку НК, згідно рішення, прийнятого THI на свій власний розсуд.

THI може застосовувати санкції в період призупинення діяльності НК, включаючи, але не обмежуючись, наступним:

- Притримання комісійних та/або бонусів
- Заборона НК представляти себе в якості НК THI, або використовувати характерну символіку та/або матеріали.
- Заборона НК купувати продукцію та послуги від THI.
- Заборона НК брати участь у спонсорстві нових НК, контактувати з поточними НК, або брати участь в зборах НК.

Якщо THI, на свій власний розсуд, встановить, що порушення, яке стало причиною тимчасового призупинення, продовжується або так і не було усунене, або, якщо виникло нове порушення за участю НК, діяльність якого призупинена, відносини з таким НК можуть бути розірвані.

D. Припинення діяльності

На свій власний розсуд, THI має право припинити діяльність НК з будь-яких причин, попередньо надіславши письмове повідомлення за 30 днів.

Відносини з НК можуть бути розірвані за порушення умов Договору НК або правил та порядку, визначених в цьому Зводі Правил, включаючи будь-які опубліковані зміни до Зводу. Місцева компанія THI повідомить НК в письмовій формі щодо припинення діяльності, або припинення діяльності НК в подальшому, вказуючи дату вступу в силу цього рішення в письмовому повідомленні. Причина для припинення діяльності буде роз'яснена в письмовому повідомленні. Письмове повідомлення про припинення діяльності буде надіслано НК на адресу, вказану при реєстрації в THI.

E. Наслідки розірвання припинення діяльності

Негайно після припинення діяльності НК, такий НК:

- повинен усунути або тимчасово припинити використання торгівельних марок, знаків обслуговування, торгівельних імен та будь-яких знаків, етикеток, офіційних бланків, або реклами, що має відношення до продукції, плану, або програми THI;
- втрачає всі права на свій рахунок НК, включаючи, але не обмежуючись, ранги, організацію, та майбутні комісійні та відповідні заробітки; та
- повинен зробити все необхідне, згідно вимог THI, для захисту конфіденційної інформації THI.

THI зберігає за собою право утримати будь-яку суму, заборговану НК THI, з суми комісійних або іншої форми винагороди, що сплачується НК.

Після припинення рахунку НК, НК, Особистим Спонсором яких був НК, рахунок якого підлягає припиненню, переходять до наступного Особистого Спонсора, та НК, які розміщені під рівнем НК, рахунок якого підлягає припиненню, переходять до наступного Спонсора Розміщення, якщо інше не буде визначено THI на власний розсуд. Учасники Програми Винагород переходять безпосередньо до THI.

F. Наслідки припинення для кваліфікації

Якщо НК, Договір з яким було розірвано, використовувався для кваліфікації Особистого Спонсора для розміщення на певному рівні, то Особистий Спонсор повинен працювати з існуючою організацією звільненого НК для повторної кваліфікації. НК може працювати з організацією НК, договір з яким було розірвано, для того, щоб кваліфікувати одного з НК першого рівня, за умовою, що такий НК відповідає правилам та порядку щодо змін Особистого Спонсора та Спонсора Розміщення.

G. Апеляція

Якщо НК бажає оскаржити розірвання Договору THI, то йому/їй необхідно подати письмову апеляцію, яка повинна бути отримана місцевою компанією протягом 30 днів з дня вступу в силу повідомлення про розірвання Договору. Якщо THI не отримала апеляції протягом 30 днів, то рішення про розірвання Договору стає остаточним. Якщо НК направляє вчасно повідомлення з апеляцією, місцева компанія НК перегляне апеляцію та повідомить НК про своє рішення. Рішення THI буде остаточним та не підлягатиме перегляду. У випадку якщо дія не відмінена, санкція залишиться в силі на дату, вказану в оригіналі повідомлення. Наслідки розірвання Договору, вказані вище, продовжуватимуть діяти по відношенню до НК на період апеляції, незалежно від результату перегляду.

2. ЗАОХОЧУВАЛЬНІ ВИНАГОРОДИ

Програма THI Шлях до Успіху дає можливість участі в декількох подорожах та тренінгах, що включають подорожі або проживання, організовані THI. Наступні положення застосовуються до Програми THI Шлях до Успіху:

- НК повинен(ні) взяти в них участь, як це встановлено THI.
- Їх не можна передати віншій особі. Їх можна здійснювати тим НК, який (які) кваліфікувались брати участь в подорожі або тренінгу.
- НК, який кваліфікувався брати участь в подорожі або тренінгу, може їх відкласти тільки один раз.

ЧАСТИНА E — ПРАВА THI

1. Внесення змін в Правила THI

THI зберігає за собою право в будь-який час вносити зміни в Договір НК, Звід Правил, ціни на продукцію, літературу компанії, та План Винагород. Будь-які такі зміни будуть повідомлені НК шляхом опублікування їх на Інтернет сторінці www.NoniOffice.com та надіславши письмову інформацію по електронній пошті, всім НК. Ці зміни є обов'язковими для всіх НК на час їх публікації THI на Інтернет сторінці компанії або на час надсилання інформації на активний рахунок НК, в залежності від того, який вид повідомлення буде отриманий раніше. У випадку протиріч між змінами та положеннями Договору НК, Зводу Правил, або будь-якого іншого документу, зміни матимуть перевагу.

THI розуміє, що такі зміни вважатимуться погодженими і обов'язковими після надання на це письмової згоди НК.

2. Лідерська частка/Розподіл незалучених покупців між НК

Для кваліфікації в програмі Лідерська Частка, НК повинен брати участь в Програмі Автодоставки, відвідати Школу для Перлин, набрати загальну кількість 100,000 ASQV4 за попередні 12 місяців, та бути передплатником Ноні Офіс Профешенал.

У випадку, коли покупець, що не має відносин з НК, звертається безпосередньо до THI, то THI вирішить, на свій власний розсуд, чи контактував з даним покупцем НК. Якщо THI визначить, що з незалученим покупцем НК не контактував, то THI надасть керівництво НК, який кваліфікувався на статус Лідерська Частка. Комісійні з першої покупки незалученого покупця будуть нараховані THI. Це правило застосовується тільки до першої покупки покупця.

За кожного покупця, НК, що беруть участь в програмі Переважної Частки, отримують суму, еквівалентну 2 доларам США за офіційним обмінним курсом на

дату оплати внеску за участь у програмі Переважна Частка. Незалучені покупці будуть розподілені за принципом ротації, згідно географічного розміщення. Правила не застосовуються до будь-яких компаній особливого залучення, або заохочення, які можуть включати НК, які не кваліфіковані згідно до вищеназваних критеріїв.

** Внески за участь у програмі Переважна Частка будуть утримуватись з комісійних. THI не може гарантувати якість часток. Внески за участь у програмі Переважна Частка не повертаються.*

3. Використання Зображень НК

Відвідуючи подію THI, тренінги по програмі THI Шлях до Успіху, НК надає THI право на використання його або її зображень, зроблених під час події в будь-якому рекламному матеріалі компанії, або Інтернет сторінці компанії.

КОМПЕНСАЦІЙНИЙ ПЛАН

Головною метою створення Соку TAHITIAN NONI™ було прагнення зробити щось добре. Сьогодні ми відомі у всьому світі через відданість плоду ноні та виготовленій з нього продукції – ноні лежить в основі нашої діяльності.

З кожним днем все більше і більше людей дізнаються про феноменальний сік TAHITIAN NONI™. Попит на нашу ексклюзивну продукцію стабільно зростає, адже вона покращує життя людей у всьому світі. Завдяки цьому комерційні можливості THI не мають собі рівних.

Сік TAHITIAN NONI™ змінює життя, а комерційні можливості THI здійснюють мрії. Станьте частиною проекту, що створений заради людства, – дозвольте соку TAHITIAN NONI™ змінити Ваше життя. Беріть участь, і Ви зможете скористатися перевагами найвигіднішого Компенсаційного Плану.

THI має честь представити Вам компенсаційний план, що лідирує у всій мережевій індустрії. Цей план повноцінний і заохочує наших незалежних консультантів на кожному кроці до розвитку їх власного успішного бізнесу. У найближчому майбутньому наш план встановить стандарт для всієї індустрії мережевого маркетингу – без омани, без пустих обіцянок, без ідей, які неможливо реалізувати.

Не зважаючи на простоту застосування та щедрість компенсаційного плану, всі комісійні винагороди, заохочення та доходи залежать від того, чи має незалежний консультант гарну репутацію та чи дотримується він принципів і правил THI та законодавства країни, в якій НК займається відповідною діяльністю.

В компенсаційний план THI включені три класифікації доходу для задоволення фінансових та особистих цілей кожного НК:

1. Негайний дохід
2. Дохід за рахунок росту
3. Довгостроковий дохід, на якому буде будуватись Ваше благополуччя

НЕГАЙНИЙ ДОХІД

Той факт, що нові НК заохочуються дуже швидко завдяки Програмі Швидкий Старт, є однією з причин надзвичайного росту THI. Наш компенсаційний план розроблений таким чином, щоб нові консультанти швидко отримали дохід, - і це працює!

ДОХІД ЗА РАХУНОК РОСТУ

План Унілевел дає Вам можливість заробляти комісійні до восьми стиснутих рівнів. THI пропонує Динамічну Компресію на весь об'єм, і максимальні комісійні можна отримати за весь об'єм. Обмеження по горизонталі відсутнє, і особливість нашого розміщення дозволяє НК побудувати взаємозміцнюючі підрозділи.

ДОВГОТРИВАЛИЙ ДОХІД, НА ЯКОМУ БУДЕ БУДУВАТИСЬ ВАШЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ

Одна із таємниць побудови багатства полягає в тому, щоб вчасно підключитися до зростаючої мережі; маленький відсоток від швидко зростаючого бізнесу в майбутньому допоможе Вам суттєво розбагатіти. Після кваліфікування на отримання одного з глобальних преміальних бонусів THI, Ви можете заробляти частину доходів від продажу всієї компанії. Ці бонуси побудови багатства включають бонус "Найкращий Виконавець", бонус "Нескінченність", бонус "Чорна Перлина".

СВОБОДА РОЗМІЩЕННЯ

THI надає незалежним підприємцям можливість будувати власну організацію з метою встановлення гарних ділових відносин. Ось як ця система працює: коли Ви спонсоруєте нових консультантів, у Вас є вибір, підписати їх на Ваш перший рівень або розмістити їх будь-де у Вашій організації, залишаючись при цьому їхнім Особистим Спонсором.

БЕЗПЕРЕРВНИЙ, БЕЗМЕЖНИЙ

Система бізнесу THI безперервна і безмежна. Це означає, що, як у НК, у Вас є можливість розвивати Ваш бізнес у будь-якій країні світу, де офіційно відкритий офіс THI. Ви можете спонсорувати НК в інших країнах без будь-яких обмежень. Вам та Вашій міжнародній організації комісійні будуть виплачуватись у відповідній

місцевій валюті, а Ваші кваліфікації будуть прийнятні у всьому світі. Результат – об'єднана система виплати комісійних. *

**Через існування надзвичайних комерційних, правових та регулятивних умов компенсаційний план THI для Китаю складений зі змінами та доповненнями.*

Компенсаційний план THI складається з особливих умов, які створюють дружню атмосферу для нових консультантів, винагороди для тих, хто довгий час був у бізнесі, та рівні права для всіх.

10 ГОЛОВНИХ АСПЕКТІВ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПЛАНУ THI

Компенсаційний план THI складається з 10-ти ключових аспектів. Кожен аспект розроблений з метою допомогти Вам побудувати міцний та вигідний бізнес з THI слугує доповненням до інших.

1. ПРИБУТОК ВІД РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Кожний незалежний консультант має можливість отримати прибутки від роздрібного продажу, купуючи продукцію за особливою оптовою ціною і продаючи її друзям чи знайомим за пропоновану роздрібну ціну.

Якщо Ви направите покупця в THI з метою роздрібної купівлі продукції, на яку нараховуються комісійні, і цей покупець надасть Ваш номер, то THI зарахує прибуток (зазвичай різницю між роздрібною ціною та ціною для НК) з цього роздрібного продажу на Ваш рахунок і надасть Вам кредит кваліфікаційного особистого об´єму (QPV) у розмірі об'єму цього продажу.

THI намагається захистити цілісність торгівельної марки TAHITIAN NONI™ на місцевому та національному ринках, пред'являючи наступні вимоги.

1. Перепродаж продукції в одній країні можливий лише для продукції, призначеної спеціально для цієї країни.
2. Забороняється надавати великі обсяги продукції тим консультантам, які не можуть документально підтвердити відповідність правилам THI за попередніми закупівлями.
3. В рекламі, при використанні торгівельних марок THI або матеріалів, захищених авторським правом, слід зазначати запропоновану роздрібну ціну.

2. ПЛАН УНІЛЕВЕЛ

План Унілевел THI розроблений для заохочення Ваших зусиль на додаток до того, що Ви могли б заробити виключно на роздрібній торгівлі. Цей план збільшує комісійні від рівня до рівня, щоб дозволити Вам отримувати постійно зростаючу частку комісійних цінностей у Вашій організації. Структура розділена на початковий або вхідний рівень, позицію (НК) та позицію лідерства. Кожна позиція містить різні кваліфікації та переваги, представлені в цьому тексті.

НЕЗАЛЕЖНИЙ КОНСУЛЬТАНТ (НК)

На позицію початкового рівня комісійні виплачуються з трьох рівнів. Для того, щоб стати НК, Ви повинні купити через власний рахунок НК* одну пляшку соку TAHITIAN NONI™ або еквівалент 30 кваліфікаційних особистих об'ємів (QPV).
Гонорари Єдиного Рівня: три рівні

*Купівля з використанням власного рахунку НК включає купівлю для особистого використання.

ПОЗИЦІЯ ЛІДЕРСТВА «КОРАЛ»

Це перша позиція лідерства в усій структурі. Для того, щоб отримати цей статус, Ви повинні продавати одну коробку соку TAHITIAN NONI™ або еквівалент 120 QPV.
Гонорари Єдиного Рівня: чотири рівні

ПОЗИЦІЯ ЛІДЕРСТВА «НЕФРИТ»

Щоб досягти цього рівня, Ви повинні продавати одну коробку соку TAHITIAN NONI™ або еквівалент 120 QPV; до того ж потрібно бути Особистим Спонсором для трьох Коралів у Вашій організації та мати загалом 4 800 QV до шостого рівня (QV6).
Гонорари Єдиного Рівня: шість рівнів + можливий бонус „Найкращий Виконавець"
Умови збереження Рангу: 120 QPV та 4800 QV6

ПОЗИЦІЯ ЛІДЕРСТВА «ПЕРЛИНА»

Для того, щоб отримати вказану позицію, Ви повинні продавати 120 QPV продукції, бути Особистим Спонсором для трьох Нефритів у Вашій організації і володіти загалом 24 000 QV6.
Гонорари Плану Унілевел: сім рівнів + можливий бонус „Найкращий Виконавець", + можливий бонус „Чорна Перлина".
Умови збереження Рангу: отримайте 120 QPV та 24000 QV6, або 120 QPV та 30 000 QV7.

ПОЗИЦІЯ ЛІДЕРСТВА «ДІАМАНТОВА ПЕРЛИНА»

Для того, щоб отримати вказану позицію, Ви повинні продавати 120 QPV продукції,

бути Особистим Спонсором для трьох Перлин у Вашій організації і мати загалом 24 000 QV6.
Гонорари Плану Унілевел: вісім рівнів + можливий бонус „Найкращий Виконавець" та можливий бонус „Чорна Перлина".
Умови збереження Рангу: отримайте 120 QPV, або три особисто спонсоровані, оплачувані Перлини і 24 000 QV6 або 42 000 QV8.
НК з рангом „Діамантова Перлина" мають право претендувати на участь у всіх програмах послуг, які пропонує THI.

ПОЗИЦІЯ ЛІДЕРСТВА «ЕЛІТНА ДІАМАНТОВА ПЕРЛИНА»

Для того, щоб отримати вказану позицію, Ви повинні продавати 120 QPV продукції, бути Особистим Спонсором для трьох Перлин у Вашій організації і мати загалом 72 000 QV8.
Гонорари Плану Унілевел: вісім рівнів + бонус "Нескінченність" + можливий бонус „Найкращий Виконавець" + можливий бонус „Чорна Перлина".
Умови збереження Рангу: такі самі, як і кваліфікації.

ПОЗИЦІЯ ЛІДЕРСТВА «ПОДВІЙНА ДІАМАНТОВА ПЕРЛИНА»

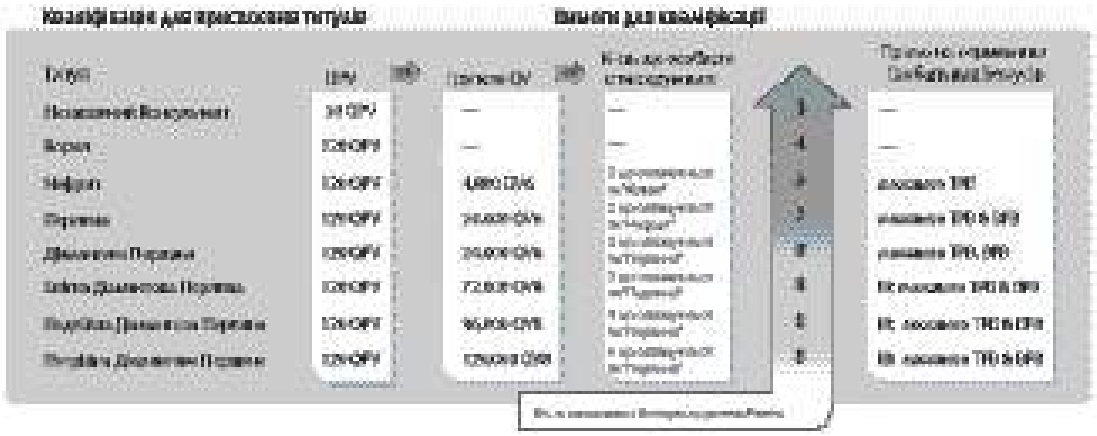
Для того, щоб отримати вказану позицію, Ви повинні продавати на 120 QPV продукції, бути Особистим Спонсором для чотирьох Перлин у Вашій організації та мати загалом 96 000 QV8.
Гонорари Плану Унілевел: вісім рівнів + бонус „Нескінченність" + можливий бонус „Найкращий Виконавець" + можливий бонус „Чорна Перлина".
Умови збереження Рангу: такі самі, як і кваліфікації.

ПОЗИЦІЯ ЛІДЕРСТВА «ПОТРІЙНА ДІАМАНТОВА ПЕРЛИНА»

Для того, щоб отримати вказану позицію, Ви повинні продавати на 120 QPV продукції, бути Особистим Спонсором для п'ятьох Перлин у Вашій організації та мати загалом 120 000 QV8.
Гонорари Плану Унілевел: вісім рівнів + бонус „Нескінченність" + можливий бонус „Найкращий Виконавець" + можливий бонус „Чорна Перлина".
Умови збереження статусу: такі самі, як і кваліфікації.

Всі мінімальні кваліфікації діють на місячній основі.

НК повинні задовольняти вимоги щодо мінімального особистого об'єму та ASQV4 для того, щоб отримувати оплату відповідно до розміщеного об'єму.



ВИПЛАТИ ЗА ПЛАНОМ УНІЛЕВЕЛ З ОСОБИСТИМ ПОВЕРНЕННЯМ ТА БЕЗ НЬОГО

Коли нараховується особисте повернення на будь-який комісійний об'єм (CV), 20% з 45% оплачує THI. Таким чином, залишається 55,56% (25% поділити на 45%) з базових 45% для того, щоб здійснити оплату зі звичайних восьми рівнів. Для того, щоб сплатити решту комісійних Єдиного Рівня, ми спочатку підраховуємо, скільки CV у нас залишилося, щоб здійснити оплату (25 % ділимо на 45 %), далі множимо величину Особистого Повернення (PRCV) на результат (55,56 %), щоб розрахувати зменшений PRCV.

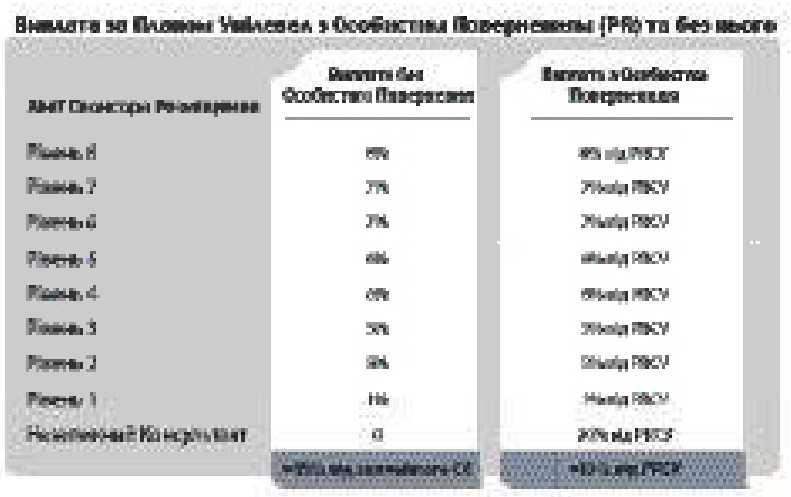
Приклад

Придбання двох коробок може оплачуватися наступним чином: на звичайних умовах за одну коробку та у формі особистого повернення за іншу. В доларах США (240 загального CV/QV) це означає, що 120 буде звичайним CV, а ще 120 буде PRCV. Зменшений PRCV буде становити (120*55,56%) 66,67.

• 45 % звичайного CV 120	= $54

• Особисте Повернення 20 % з 120	= $ 24
• 45 % зменшеного PRCV 66,67	= $30
	= $54

Ми платимо таку саму суму комісійних за планом Особистої Знижки Повернення Плану Унілевел, яку ми платимо за звичайним планом Єдиного Рівня.



Кваліфікація для присвоєння титулів **Вимоги для кваліфікації**

Титул	QPV	Групове QV	К-сть, що особисто спонсоруються		Право на отримання Глобальних Бонусів
Незалежний Консультант	30 QPV	—	—	3	—
Корал	120 QPV	—	—	4	—
Нефрит	120 QPV	4,800 QV6	—	6	можливо ТРВ
Перлина	120 QPV	24,000 QV6 або 30,000 QV7	— —	7	можливо ТРВ & ВРВ
Діамантова Перлина	120 QPV	24,000 QV6 або 42,000 QV8	3 що оплачуються як "Перлина"	8	можливо ТРВ, ВРВ
Елітна Діамантова Перлина	120 QPV	72,000 QV8	3 що оплачуються як "Перлина"	8	IB; можливо ТРВ & ВРВ
Подвійна Діамантова Перлина	120 QPV	96,000 QV8	4 що оплачуються як "Перлина"	8	IB; можливо ТРВ & ВРВ
Потрійна Діамантова Перлина	120 QPV	120,000 QV8	5 що оплачуються як "Перлина"	8	IB; можливо ТРВ & ВРВ

К-сть виплачених Компресируваних Рівнів

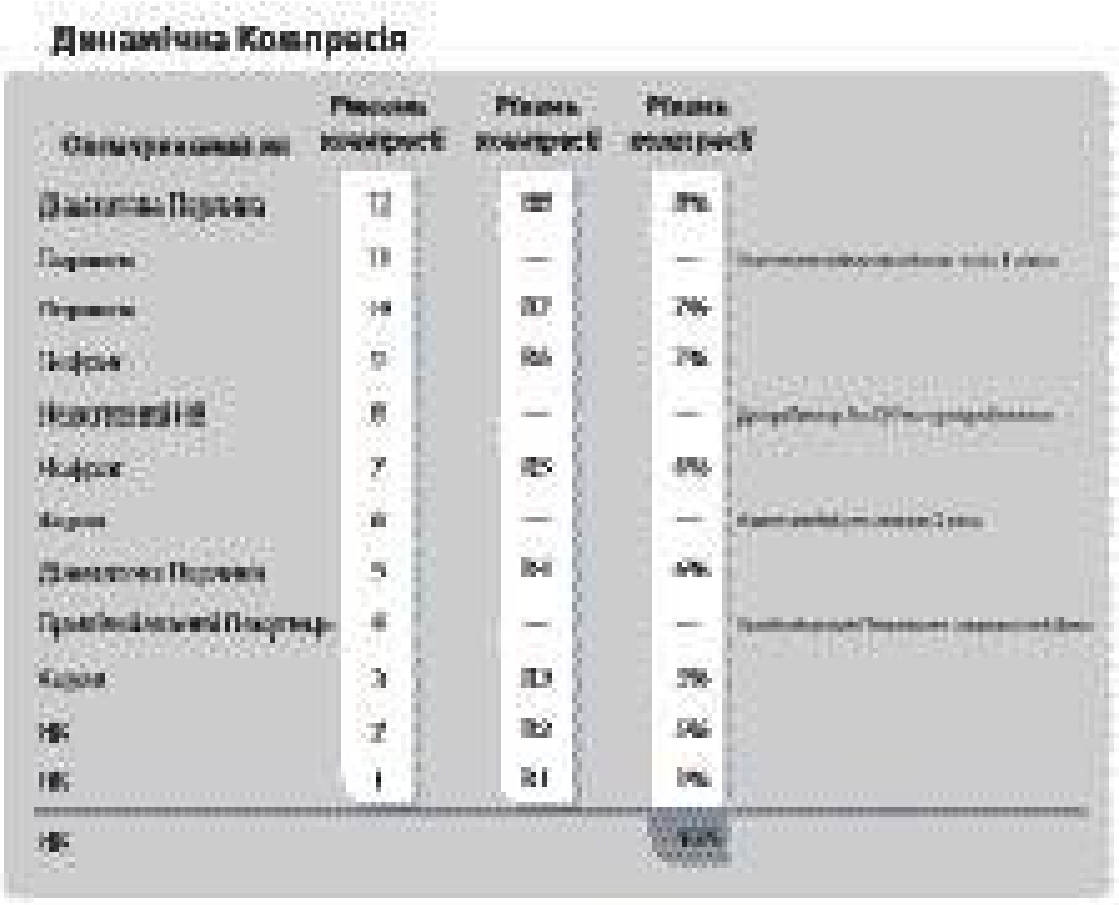
Примітка: Неактивні НК не отримують виплат відповідно до рангу і тому не отримують комісійних Плану Унілевел, або будь-яких премій.

3. ДИНАМІЧНА КОМПРЕСІЯ

Система оплати Компенсаційного Плану настільки ж важлива, наскільки й сума виплачених компенсацій. План виплати комісійних може, на перший погляд, здаватися дуже щедрим, але, зрештою, коли комісійні будуть підраховані, вони виявляться набагато меншими. Наприклад, коли НК більше не має права на отримання комісійних в його мережі, деякі плани дозволяють компанії отримувати комісійні такого НК. Процес переходу цих комісійних до компанії називається «розривом».

Компенсаційний План THI, на відміну від планів багатьох інших багаторівневих компаній, є безперервним. Динамічна компресія THI продовжує шукати рівні відповідних ліній спонсорування до тих пір, поки весь об'єм бонусів «Швидкий Старт» або всі комісійні Плану Унілевел не будуть повністю нараховані та сплачені кваліфікованим НК відповідних ліній. Компенсаційний План шукає НК

за відповідною лінією спонсорування, щоб розподілити 45% комісійних серед компетентних НК, як зазначено у супровідній діаграмі: 11% сплачується трьом рівням НК, а 34% сплачується компетентним НК відповідної лінії спонсорування. Більшість планів пропонують 11% сплати на користь НК з компенсацією для компанії у розмірі 34%.

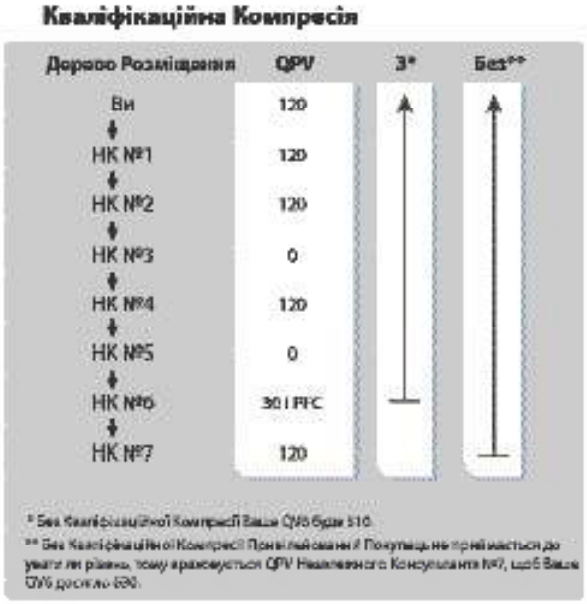


4. КВАЛІФІКАЦІЙНА КОМПРЕСІЯ

Кваліфікаційна компресія є стандартною рисою компенсаційного плану THI від самого початку, і жодної окремої кваліфікації для цієї особливості не існує. НК, що мають неактивний статус, викликають кваліфікаційну компресію перед кваліфікацією рівня; тоді як НК без QPV не зможуть сприяти кваліфікаційній компресії. Ефект такої компресії не може бути точно визначений до тих пір, поки не буде завершений остаточний розрахунок комісійних.

НК, що мають статус Привілейованого Покупця, викликають Кваліфікаційну Компресію перед кваліфікацією рівня; у той самий час НК без QPV не зможуть спричинити Кваліфікаційну Компресію. Ефект такої компресії не може бути точно визначений до тих пір, поки не буде завершений остаточний розрахунок комісійних.

Кваліфікаційна компресія спрощує завдання щодо отримання необхідного для кваліфікації об'єму. Об'єм ніколи не забирається, але стежити за ним доволі складно протягом місяця, коли у Вас велика організація. Таким чином на Вас покладається відповідальність за те, щоб досягти належного кваліфікаційного розміру, без урахування компресії, щоб покрити нестачі. До часу, коли вплив компресії відомий, місяць закривається і підрахунки завершуються. Не допускається жодні поправки.



5. ПРОГРАМА АВТОДОСТАВКИ

Для зручності незалежних консультантів THI пропонує їм програму Автодоставки (CAS), яка гарантує своєчасну щомісячну доставку продукції.

Участь у Програмі Автодоставки означає, що Ви зобов'язуєтеся щомісячно продавати через Ваш рахунок НК не менше обсягу, еквівалентного 120 QPV. (Див. більш докладну інформацію у Реєстраційному Бланку Програми Автодоставки).

НК, які беруть участь у Програмі Автодоставки, отримають такі надзвичайні переваги:

- Отримання прибутку від преміальних за програмою "Швидкий Старт"
- Можливість отримати додаткові комісійні та бонуси за Компенсаційним Планом
- Отримання кваліфікаційного об'єму Комісійних Плану Унілевел, новий ранг і премії
- Матимуть право на отримання глобальних бонусів THI
- Отримають 20% в якості особистого повернення на будь-який особистий об'єм, на який нараховуються комісійні
- Для них будуть встановлені ціни на продукцію Tahitian Noni™ як для учасників Програми Автодоставки

- Вони зможуть вносити спонсорські зміни у власну структуру (згідно з правилами спонсорської зміни)
- Відмова скасування щорічної плати за продовження реєстрації
- Матимуть можливість взяти участь у тренінгах та акціях на тему "Шлях Успіху"
- Отримають прибуток від продажу за роздрібною ціною від THI за ідентифікаційним номером НК
- Матимуть особистий доступ до Інтернет-сторінки www.NoniOffice.com, створеної виключно для незалежних консультантів

6. ПРОГРАМА БОНУСУ «ШВИДКИЙ СТАРТ»

Програма бонусу «Швидкий Старт» THI розроблена для того, щоб НК змогли отримати прибуток у найкоротший строк. THI виплачує всім кваліфікованим лідерам прискорену премію на весь CV тих спонсорованих НК, які тільки розпочали бізнес, протягом перших 60 днів, починаючи з першої покупки, що підлягає комісійній оплаті. Цей 60-денний період називається періодом «Швидкого Старту», а отримані комісійні називаються бонусом «Швидкий Старт».

Ви маєте право на отримання бонусу «Швидкий Старт» до тих пір, поки залишаєтесь учасником Програми Автодоставки. Бонус «Швидкий Старт» зазвичай виплачується кожної п'ятниці, і його розмір еквівалентний максимальній сумі виплати на всіх восьми рівнях Плану Єдиного рівня. Це дозволяє НК з відповідної Лінії Спонсорування від самого початку отримувати прибуток від продажу своїх нових спонсорованих консультантів. Це дійсно швидкий старт для створення значного потоку прибутку від продажу швидкозростаючої організації НК у THI.

Бонус «Швидкий Старт» використовується за бажанням. Щоб мати можливість отримати бонуси «Швидкий Старт» у відповідності до п'яти визначених поколінь, Ви просто повинні підписатися на Программу Автодоставки. Щоб і надалі мати можливість отримувати бонуси Програми «Швидкий Старт», Вам просто необхідно залишатись підписаним на Програму Автодоставки.

Якщо Ви вирішуєте не брати участь у Програмі Автодоставки, тоді CV, створений Вашим особисто спонсорованим НК, буде сплачувати гонорари відповідно до звичайної схеми виплати Плану Унілевел. Крім того, якщо Ви, будучи вже підписаним на Програму Автодоставки, вирішуєте припинити свою участь, то у такому випадку вся виплата CV, створеного Вашим особисто спонсорованим НК, після закриття для Вас статусу учасника Програми Автодоставки, перейде на виплату за звичайним планом Унілевел. Якщо Ви з самого початку вирішили не брати участь у Програмі, але з часом захотіли приєднатися до неї, Ви матимете

право на отримання бонусу «Швидкий Старт», як тільки підпишетеся на Програму Автодоставки (CAS). З цього моменту Ви отримуватимете бонуси за весь об'єм, створений новими особисто спонсорованими НК, доки залишатиметеся зарахованими у CAS.

Розуміння двох основних принципів бонусу «Швидкий Старт» допоможе Вам отримати щонайбільший дохід:

А. Ви завжди зберігаєте позицію Особистого Спонсора, незалежно від того, куди у Вашій організації Ви забажаєте розмістити спонсорованого особисто Вами нового консультанта, таким чином отримуючи можливість абсолютно незалежно будувати свою організацію, поглиблюючи та посилюючи її та не втрачаючи при цьому бонус «Швидкий Старт». Інакше кажучи, Ваше перше покоління в Програмі бонусу «Швидкий Старт» складається з НК, яких Ви спонсоруєте особисто. Ваше друге покоління складається з НК, спонсорованих тими, яких Ви спонсоруєте самі. Ваше третє покоління – особи, спонсоровані НК Вашого другого покоління особисто спонсорованих НК. Програма «Швидкий Старт» стежить за зв'язком особисто спонсорованих НК, незалежно від того, де вони знаходяться у Вашій мережі.

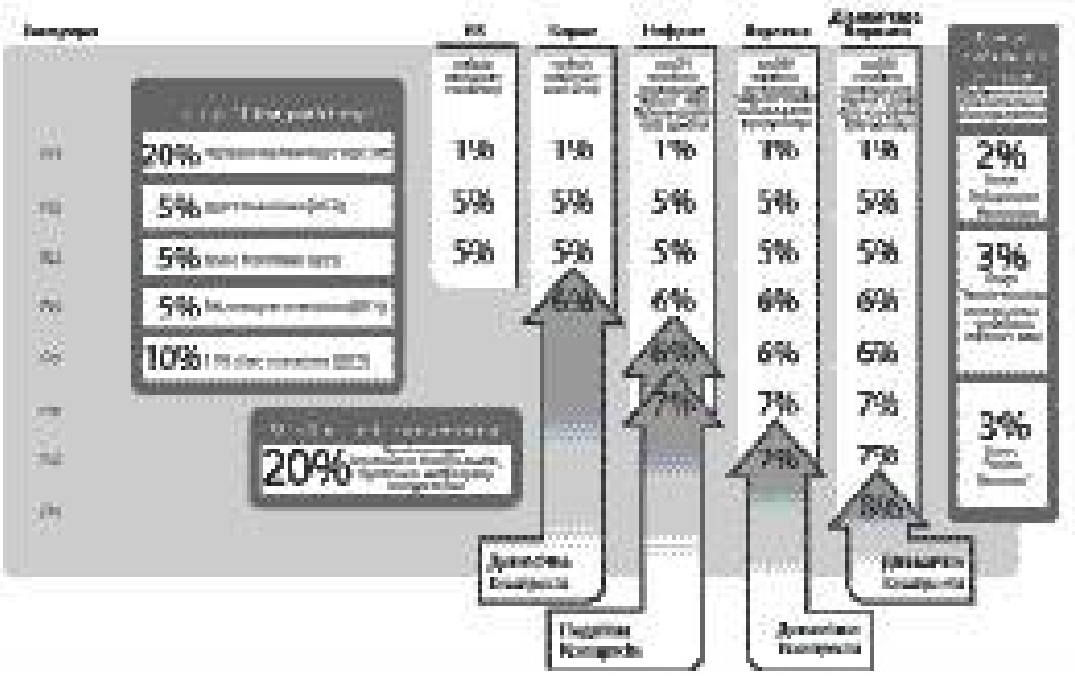
В. Бонус «Швидкий Старт» – це програма, що використовується за бажанням і заміняє звичайну виплату комісійних Єдиного Рівня за об'єм, розміщений абсолютно новим НК протягом періоду «Швидкого Старту». Після закінчення періоду «Швидкого Старту», весь наступний об'єм, розміщений цими НК, буде оплачений відповідно до Плану Унілевел.

Приклад
Джо виступає спонсором Гаррі. Джо підписаний на Програму Автодоставки. Припустимо, що Гаррі також користується Програмою Автодоставки замовлень. Джо отримає 20% комісійних від CV Гарі що відносяться до перших 120 QPV, а також 5% на всі PRCV протягом календарного місяця, коли Гаррі знаходиться у періоді «Швидкий Старт». Після цього комісійні Єдиного Рівня виплачуватимуться у відповідності до CV, які накопичив Гаррі.

7. ОСОБИСТЕ ПОВЕРНЕННЯ

Для того, щоб отримати право на Особисте Повернення, новий або вже діючий незалежний консультант повинен бути підписаний на Програму Автодоставки і придбати протягом місяця продукції більше, ніж на 120 QPV. Якщо Ви протягом місяця купуєте продукцію в обсязі, еквівалентному 120 QPV, а потім протягом того ж місяця здійснюєте ще одну покупку, що підлягає комісійній винагороді, Ви отримуєте 20% Особистого Повернення на другу покупку, що підлягає комісійній винагороді.

У випадку з об'ємом Швидкого Старту, 20% Особистого Повернення від програми «Швидкий Старт» замінює собою перше покоління бонусу «Швидкий Старт» (ШС1). Бонуси, що залишилися (ШС 2-5), сплачуються Лінії Спонсорування за стиснені розміщення кваліфікуючих НК один до чотирьох.



8. БОНУС «НАЙКРАЩИЙ ВИКОНАВЕЦЬ»

Бонус «Найкращий Виконавець» THI – це унікальний спосіб заохочення тих НК, які збільшують об'єм своїх закупівель QV6. Кожен календарний місяць до Фонду бонусу відраховується 2% від всього конвертованого комісійного об'єму (CCV). Не існує фіксованого ліміту суми коштів цього фонду, яка щомісяця виплачується і пропорційно розподіляється згідно з CAS6 серед кваліфікованих учасників. Цей бонус не обмежується визначеною кількістю кваліфікованих учасників; право на отримання цього бонусу можуть мати як нові, так і вже діючі НК.

Кваліфікаційні вимоги для нових НК:

- Бути учасником Програми Автодоставки
- В перший календарний місяць після отримання статусу НК необхідно отримати ранг Нефрита або вищий ранг
- Необхідно мати ASQV4 у розмірі 480 або більше

Кваліфікаційні вимоги для вже існуючих НК:

- Бути учасником Програми Автодоставки
- Бути на рівні Нефрит або вищому рівні
- Необхідно збільшити QV6 на 35% або більше у порівнянні з попереднім місяцем
- Необхідно мати ASQV4 у розмірі 480 або більше

9. БОНУС «НЕСКІНЧЕННІСТЬ»

THI включила бонус «Нескінченність» у Компенсаційний План в

якості додаткового бонусу для тих НК, які досягли виключного успіху у побудові потужної організації більше, ніж на передбачені вісім рівнів. В цей фонд відраховується 3% від CCV за кожен календарний місяць, починаючи з 10-го рівня THI і до нескінченності. Не встановлено жодного ліміту щодо грошових сум цього Фонду.

НК, з рангами Елітна Діамантова Перлина, Подвійна Діамантова Перлина та Потрійна Діамантова Перлина, мають можливість отримати свою частку з цього загального Фонду. Фонд оплачується щомісячно і розподіляється пропорційно за допомогою CAS20 серед тих, хто кваліфікований на отримання бонусу. Учасники CAS20 зі статусом Елітна Діамантова Перлина отримують знижку у розмірі 75%, а учасники CAS20 зі статусом Подвійна Діамантова Перлина отримують знижку у розмірі 50%. Учасники CAS20 зі статусом Потрійна Діамантова Перлина не отримують жодної знижки. Цей бонус не обмежується фіксованою кількістю НК, які мають право на отримання бонусу. Право на отримання цього бонусу можуть мати як нові, так і вже діючі НК.

10. БОНУС ЧОРНА ПЕРЛИНА

THI включила бонус Чорна Перлина в Компенсаційний План в якості додаткових винагород для тих НК, які, працюючи зі своєю організацією, досягли виключного успіху у побудові потужної мережі більше, ніж на передбачені вісім рівнів. THI відраховує до цього грошового фонду 3% від CCV, отриманого за даний квартал. Не існує жодних обмежень щодо грошових коштів, що виділяються у фонд та розподіляються щоквартально.

Для того, щоб отримати бонус Чорна Перлина Ви повинні мати у своїй мережі три особисто спонсоровані НК рангу Діамантова Перлина або вищого статусу, та бути кваліфікованими на Програму Автодоставки щомісячно протягом календарного кварталу. Після кожних чотирьох кваліфікаційних кварталів (не обов'язково у суворій календарній послідовності) Ви повинні особисто спонсорувати ще одного НК рангу Діамантова Перлина або вище.

Якщо після 16-го кваліфікаційного кварталу НК має 7 НК, яких він особисто спонсорує та які мають рівень Діамантова Перлина, і якщо він підписаний на Програму Автодоставки, він стає постійним членом Клубу Чорна Перлина.

Порядок зміни титулу. По мірі того, як консультант з рівнем Діамантова Перлина та з правом на отримання титул Чорна Перлина отримують титул Чорна Перлина, НК, які раніше отримали титул Чорна Перлина, зберігають за собою частку бонусу, який мав би надаватися таким НК титулу Діамантова Перлина. По мірі того, як НК титулу Перлина отримують титул Діамантова Перлина, НК, які раніше мали титул

Чорна Перлина, зберігають за собою частку бонусу, який мав би надаватися таким НК з титулом Перлина. Якщо НК з титулом Перлина отримує титул Чорна Перлина, але при цьому його особистий спонсор не має такого титулу, його частка бонусу як НК з рангом Перлина переходить до НК, який раніше отримав титул Чорна Перлина.

Збереження титулу. THI запровадив характеристики збереження рангу, які дозволяють НК, що мають 3, 4, 5 або 6 особисто спонсорованих НК з рангом Діамантова Перлина отримати частку Бонусу Чорна Перлина. Починаючи з 5-го кваліфікованого кварталу, ті НК, які зберігають свій статус, отримують свої пропорційні частки згідно з CAS8 зі знижками за наступними ставками: 3 – 75%, 4 – 60%, 5 – 40%, 6 – 25%.

На Фонди бонусів Діамантова Перлина та Перлина поширюються такі ж умови збереження рангу і відповідні визначення, що й на їхніх особистих спонсорів з рангом Чорна Перлина

Кваліфікація "Чорна Перлина"

Кваліфікаційні квартали	К-сть щомісячно особисто спонсорованих, що оплачуються як "Діамантова Перлина"
1–4	3
5–8	4
9–12	5
13–16	6
17-до нескінченності	7

Фонд бонусу Чорна Перлина розділяються на три частини. Гроші розподіляються наступним чином:

1. Частка Чорної Перлини. 60% фонду Бонусу Чорна Перлина розподіляється пропорційно між тими НК, які зараз мають статус Чорна Перлина. Пропорційні частки визначаються з використанням їх CAS8.

2. Частка Діамантової Перлини. 24% фонду Бонусу Чорна Перлина розподіляється пропорційно між НК з рангом Діамантова Перлина, які особисто спонсоруються НК з рангом Чорна Перлина. Пропорційні ж частки, які розподіляються серед НК з рангом Діамантова Перлина, визначаються з використанням їх CAS8.

3. Частка Перлини. Решта 16% фонду Бонусу Чорна Перлина розподіляються пропорційно серед НК з рангом Перлина, які особисто спонсоруються НК з рангом Діамантова Перлина. Пропорційні частки, які розподіляються серед Перлин, що спонсоруються Діамантовими Перлинами, визначаються з використанням їх CAS6.

Компанія Таітіан Ноні Інтернешнл постійно працює над розширенням можливостей для своїх незалежних консультантів по всьому світу. На деяких ринках можуть виникати надзвичайні витрати на ведення діяльності, юридичне забезпечення або вирішення регулятивних питань, які не можна закласти в ціні нашої продукції. Через це ми вимушені або припинити діяльність на такому ринку, або не враховувати внески такого ринку в Фонди Глобальних Бонусів.

Відповідно ТНІ може на власний розсуд та без відправки відповідних повідомлень скоригувати внески таких країн у Фонди Глобальних Бонусів для відшкодування таких витрат. На вимогу будь-якого НК, який отримує виплати з Фонду Глобальних Бонусів, ТНІ повідомляє, які країни здійснюють внески у Фонди Глобальних Бонусів за ставкою, меншою за стандартну ставку - 8%.

ПРОГРАМА ВИНАГОРОД "TAHITIAN NONI REWARDS™"

Як і НК, учасники Програми Винагород мають період виплати Бонусу Швидкий Старт (ШС) та період Єдиного Рівня. ТНІ виплачує всім кваліфікованим лідерам прискорену премію на весь об'єм, з якого здійснюються комісійні виплати, тих спонсорованих учасників Програми Винагород, які тільки розпочали бізнес, протягом перших 60 днів, Періоду Швидкого Старту, починаючи з першої покупки, що підлягає комісійній оплаті. Після закінчення Періоду Швидкого Старту виплати за весь об'єм, з якого виплачуються комісійні, нових спонсорованих учасників Програми Винагород здійснюються відповідно до плану Унілевел ТНІ.

Якщо учасник Програми Винагород вирішує перейти на вищий рівень членства у Програмі Винагород і стати НК після закінчення його Періоду Швидкого Старту такий НК вищого рівня членства не матиме ще одного періоду Швидкого Старту.

Об'єм членів Програми Винагород CAS включається у ASQV4 для особистого спонсора. Об'єм членів Програми CAS і Програми Винагород NCAS вважається кваліфікаційним особистим об'ємом для особистого Спонсора члена Програми Винагород. Об'єм членів Програми Винагород враховується при оцінці об'єму QV8 для отримання права на Самостійну Зміну Спонсора Розміщення в Структурі.

Продукція, купівля якої здійснюється за Свідоцтвом про виплату винагороди, не дає жодного QV чи CV. Свідоцтва про виплату винагороди зменшують QV і CV

при замовлені на суму вдвічі меншу за суму, зазначену в Свідоцтві про виплату винагороди. Таким чином, учасники Програми Винагород не можуть виконати вимоги Програми Автодоставки, використовуючи Свідоцтва про виплату винагороди.

ПРОГРАМА ФОНДОВИХ АУКЦІОНІВ ДЛЯ НК

THI впровадила програму аукціонів на купівлю акцій для НК, призначену для того, щоб НК вищої ланки мали можливість придбати у власність частки у компанії Морінда Холдінгз, Інк. [Morinda Holdings, Inc.] (надалі - "Морінда"), що є материнською компанією THI. Правління компанії Морінда одноразово виділяє до п'яти відсотків (5%) акцій Морінда в якості акцій, які можуть бути придбані НК у рангах Чорна Перлина, рівнів Клубу Маркізькі острови та Глобальних Керівників, згідно з умовами Договору про аукціони на купівлю акцій Морінда Холдінгз, Інк. та відповідної Програми аукціонів на купівлю акцій для НК. Більш докладну інформацію про цю безпрецедентну можливість, включаючи кваліфікаційні вимоги, див. за адресою: www.NoniOffice.com.

ГЛОСАРІЙ

Доступний маркетинг

"Особисті покупки з участю в прибутках." Доступний маркетинг поєднує в собі міцність та силу мережевого маркетингу з силою масового стимулювання інтересу споживачів.

Активний НК

Від НК вимагається підтримання мінімального рівня активності, для того, щоб і надалі отримувати в повному розмірі доходи, пов'язані із Рангом НК Таітіан Ноні Інтернешнл. Ці привілеї включають отримання винагороди «Швидкого Старту» та комісійних Першого Рівня та всі інші премії, а також право розміщати нових НК у своїй організації. Вимоги до мінімальної активності включають будь-який з наступних варіантів:

1. Участь в програмі Автодоставки (CAS).
2. Наявність не менше 60 QPV у поточному та попередніх двох календарних місяцях, а також:
    a. бути Спонсором Розміщення не менше одного НК на першому рівні, що має не менше 60 QPV, накопичених протягом поточного та двох попередніх календарних місяців, або

b. бути Особистим Спонсором не менше одного НК, що має не менше 60 QPV, що накопичені протягом поточного та двох попередніх календарних місяців.

Якщо НК не задовольняє жоден з двох вищевказаних блоків вимог, такий НК отримує статус неактивного НК. Для того, щоб стати НК, Таітіан Ноні Інтернешнл не вимагає купівлю будь-якої продукції, проте дотримання вимоги щодо мінімальної активності необхідне для отримання всіх доходів, які належать активному НК. (Див. "Статус неактивного НК").

Примітка: Статус неактивного НК застосовується тільки до тих НК, які є НК Таітіан Ноні Інтернешнл не менше, ніж три календарні місяці.

Застосовуване право

Цей термін застосовується до будь-якого місцевого, національного або міжнародного права, що застосовується до діяльності НК в якості НК. Укладення ТНІ Договору НК залежить від прийняття НК зобов'язання дотримуватись застосовуваного права.

ASQV4

Кваліфікаційний Об'єм програми Автодоставки за чотири покоління підряд за особистий зв'язок з накопиченнями неактивного НК. ASQV4 нараховується на перші 120 QPV, замовлені щомісячно за рахунком НК та для НК, що зареєстровані в програмі Автодоставки.

Для того, щоб подати заяву, необхідно мати:

- Особистий Ранг: Всі НК повинні мати щонайменше 480 ASQV4 до виплати комісій за Планом Унілевел на обсяги замовлення.
- Бонус Найкращий Виконавець: Для того, щоб отримати цей бонус, НК повинні:
  1. мати статус "Нефрит"
  2. бути учасником програми Автодоставки
  3. мати щонайменш 480 ASQV4
  4. отримувати збільшення QV6 на 35% від QV6 попереднього місяця.

Бонус Чорна Перлина (BPB)

Пропорційна частка у розмірі 3% від всього Конвертованого Комісійного Об'єму (CCV) Таітіан Ноні Інтернешнл, отриманого за календарний квартал. Не існує жодного обмеження щодо розміру коштів, що виділяються у фонд та розподіляються щоквартально.

Розрив

Об'єм або комісійні, які залишаються невиплаченими через те, що НК більше не має права на отримання комісійних від його або її організації. В більшості мережевих маркетингових компаній така сума зараховується компанії, замість НК вищої лінії спонсорування. Компенсаційний план THI не має такого розриву і виплачує більшість комісійних, ніж будь-яка інша компанія такого роду. В THI, комісійні розподіляються між НК, що залишилися в такому Розміщенні.

Календарний місяць

Починається першим та закінчується останнім днем або 30-денного, або 4-тижневого періоду.

CAS6, CAS8, CAS20

Обсяг Автодоставки 6, 8 або 20 (в залежності від застосовуваного) рівнів підряд за особистий зв'язок з накопиченнями неактивного НК. CAS6, CAS8 та CAS20 нараховується на QPV (мінімум 120 QPV, максимум 360 QPV для рахунку НК) від проданої продукції за рахунком НК та іншими НК в організації вказаного НК, що зареєстровані в програмі Автодоставки.

Для того, щоб подати заяву CAS6, необхідно мати:

- Бонус Найкращий Виконавець: Як тільки НК отримує бонус Найкращий Виконавець, показники CAS6 використовуються для визначення пропорційної частки грошової винагороди, яку отримує НК.
- Бонус Чорна Перлина: CAS6 використовуються для визначення пропорційної частки перлини, яку отримують кваліфіковані Перлини, Спонсор Розміщення яких досяг частки Діамантової Перлини бонусу Чорна Перлина.

Для того, щоб подати заяву CAS8, необхідно мати:

- Бонус Чорна Перлина: CAS8 використовуються для визначення пропорційних часток Діамантової Перлини та Чорної Перлини бонусу Чорна Перлина.

Для того, щоб подати заяву CAS20, необхідно мати:

- Бонус Нескінченність: Як тільки НК отримує Бонус Нескінченність (НК має Ранг Елітної Діамантової Перлини або вище), показники CAS20 НК використовуються для визначення пропорційної долі грошової винагороди, яку отримує НК.

Програма Автодоставки (CAS)

Програма, в якій можуть брати участь НК, які бажають щомісячно забезпечувати підтримку свого QPV (див. "Кваліфікаційний Особистий Об'єм").

Умовний варіант. Замовлення щонайменше 120 QPV має бути зроблене до 14-го числа поточного місяця і таке замовлення буде підпадати під покупку в Програмі

Автодоставки НК на місяць. Якщо замовлення на продукцію до 14-го числа поточного місяця не дорівнює 120 QPV, НК отримає його чи її обрану продукцію за програмою Автодоставки, але має оплатити замовлення відповідно до встановленої форми оплати. Якщо сторони не домовляться про інше, замовлення буде надіслане на адресу поставки, що зазначена у Заяві.

Безумовний варіант. Якщо НК бажає, щоб обрана ним продукція (що дорівнює 120 QPV), згідно програми Автодоставки надсилалась йому щомісячно незалежно від інших замовлень, НК може вказати, що він обирає "Безумовну Програму Автодоставки" в Договорі НК або в Формі Зміни та Зарахування до Програми Автодоставки Продукції. Оплата буде вимагатись відповідно до встановленої форми.

Комісійний Об'єм (CV)

Незважаючи на те, що кожна продукція, за яку мають бути виплачені комісійні, має кваліфікаційний об'єм, вона також має комісійний об'єм (CV). CV є об'ємом, на який нараховуються комісійні та бонуси. В залежності від країни, CV може дещо відрізнятися, оскільки він базується на національній валюті.

Комісійні винагороди

Сплата НК до 53% від загального CV (див. "Комісійний Об'єм").

Стиснене покоління

Покоління, що виникає в результаті Динамічної компресії. Воно використовується для нарахування комісійних за бонусами Швидкого Старту та помічається як FS1, FS2, FS3, FS4, та FS5.

Стиснений рівень

Рівень, що виникає в результаті Динамічної компресії. Цей рівень використовується для вирахування Єдиного Рівня та помічається як R1, R2, R3, R4, R5, R6, R7, та R8.

Конвертований Комісійний Об'єм (CCV)

Комісійний Об'єм (CV) в різних валютах, що конвертований в долари США.

Корал

Це перша позиція лідерства в структурі. Для того, щоб отримати цей титул, НК повинні продавати через свій рахунок НК один ящик соку TAHITIAN NONI™ або еквівалент 120 QPV щомісячно.

Гонорари Єдиного Рівня: виплачуються з чотирьох рівнів.

Умови збереження титулу: такі ж, як для кваліфікації.

Умови збереження Особистого Рангу: 120 QPV та 480 ASQV4

Плата за обмін валюти

THI виплачує комісійні в національній валюті рахунку НК в якості привілею та для зручності своїх НК та буде продовжувати це робити. Через це THI вираховує щомісяця плату за обмін валют у розмірі 0,5% від загального обсягу бонусів та комісійних, що зароблені в будь-якій валюті, якщо розмір комісійних перевищує 2,000 доларів США (US$), або еквівалентну суму у відповідній національній валюті щомісячно.

Плата за обробку даних

THI утримує Плату за обробку даних в розмірі еквівалентному 90 центів США у відповідній національній валюті за офіційним обмінним курсом на день утримання за всі комісійні виплати. Ця плата складається з вартості обробки та відправлення комісійних виплат, що включає – але не обмежує – поштові витрати, витрати на друк, папір, поставки, робочий персонал та інше.

Діамантова Перлина (DIAM)

Це четверта позиція лідерства в структурі. Для того, щоб отримати цей титул, НК повинні продавати через свій рахунок НК продукцію на 120 QPV, бути Особистим Спонсором для трьох Перлин в своїй організації, а також загалом 24,000 QV6 щомісячно.

Гонорари Єдиного Рівня: виплачуються з восьми рівнів + можливий бонус „Найкращий Виконавець”(TPB), + можливий бонус „Чорна Перлина” (BPB).

Умови збереження Рангу: досягніть 120 QPV, та одне з наступного:
• бути Особистим Спонсором трьом Перлинам та мати 24,000 QV6,
або
• 42,000 QV8.

Умови збереження Особистого титулу:
• 120 QPV
• 42,000 QV8 Особистий
• 480 ASQV4

Елітна Діамантова Перлина (EDIAM)

Це п’ята позиція лідерства в структурі. Для того, щоб отримати цей титул, НК повинні продавати через свій рахунок НК продукцію на 120 QPV, бути Особистим

Спонсором для трьох Перлин в своїй організації, а також загалом 72,000 QV8 щомісячно.

Гонорари Плану Унілевел: виплачуються з восьми рівнів + бонус „Нескінченність" (IB), + можливий бонус „Найкращий Виконавець" (TPB) + можливий бонус „Чорна Перлина" (BPB).

Умови збереження титулу: такі ж, що й для кваліфікації.

Умови збереження особистого Титулу:
• 120 QPV
• 72,000 QV8 Особистий
• 480 ASQV4

Подвійна Діамантова Перлина (DDIAM)

Це шоста позиція лідерства в структурі. Для того, щоб отримати цей Титул, НК повинні продавати через свій рахунок НК продукцію на 120 QPV, бути Особистим Спонсором для чотирьох Перлин в своїй організації, а також мати загалом 96,000 QV8 щомісячно.

Гонорари Плану Унілевел: виплачуються з восьми рівнів + бонус „Нескінченність" (IB), + можливий бонус „Найкращий Виконавець" (TPB) + можливий бонус „Чорна Перлина" (BPB).

Умови збереження Титулу: такі ж, що й для кваліфікації.

Умови збереження Особистого Титулу:
• 120 QPV
• 96,000 QV8 Особистий
• 480 ASQV4

Динамічна компресія

Стискає весь Комісійний Об'єм (CV) до нескінченості, що базується на виплатах відповідно до отриманого Титулу, щоб гарантувати максимальні комісійні на кожному рівні, замість того, щоб дозволити виплатам переходити до компанії, коли хтось не відповідає кваліфікаційним вимогам (див. "Прорив").

Програма Бонус Швидкий Старт (FSB)

Програма заохочувальної винагороди, за якою вище розміщені спонсори, що відповідають встановленим кваліфікаційним вимогам, отримують винагороди з суми Комісійного Об'єму (CV) нових НК, яких вони спонсорують, протягом їх перших шістдесяти днів, починаючи з першої покупки продукції, за яку

сплачуються комісійні. Для повної участі, покоління також повинні брати участь в Програмі Автодоставки (CAS). З суми перших 120 QV, що замовлені новим НК, покоління з першого по п'яте отримують премії у розмірі 20%, 5%, 5%, 5% та 10%. Якщо новий НК бере участь у Програмі CAS і якщо QV НК за місяць вище 120 QV, НК отримує Особисте Повернення у розмірі 20%, а покоління Лінії Вищого Спонсорування з першого по четверте отримують премії у розмірі відповідно 5%, 5%, 5% та 10%. Таким чином, коли новий НК отримує Особисте Повернення, премія Особистого Спонсора цього НК падає з 20% до 5%, премія четвертого покоління підвищується з 5% до 10%, а п'яте покоління не отримує жодної премії.

Період "Швидкий Старт"

Проміжок часу, що починається з першої покупки НК, що підлягає комісійній виплаті, та що триває 60 днів, протягом яких Комісійний Об'єм (CV) нового НК підлягає оплаті відповідно до бонусу "Швидкий Старт" (FSB) відповідно до спеціальних умов.

Покоління

НК, які розміщуються послідовно один над одним над новим НК, причому кожен з цих НК є Особистим Спонсором НК, що розміщений під ним, називаються поколіннями. Особистий Спонсор нового НК утворює перше покоління в Лінії Спонсорування, Особистий Спонсор першого покоління утворює друге покоління в Лінії Спонсорування, Особистий Спонсор другого покоління утворює третє покоління в Лінії Спонсорування, Особистий Спонсор третього покоління утворює четверте покоління в Лінії Спонсорування, а Особистий Спонсор четвертого покоління утворює п'яте покоління в Лінії Спонсорування.

Лінія Спонсорування

НК відповідає за представлення особи компанії Таітіан Ноні Інтернешнл та за мотивацію його чи її стати НК. Лінія Спонсорування також відповідає за підтримку та навчання своєї організації.

Статус Неактивного НК

Рахунок НК, який знаходиться в статусі неактивного НК, є таким, що не виконав вимог мінімальної діяльності для активного НК. В статусі неактивного НК, НК зберігають право купувати продукцію за ціною для НК, використовуючи свої ідентифікаційні номери НК. Вони також отримують різницю між ціною для роздрібної продажі та ціною для НК, що сплачується роздрібними покупцями, що використовують їх ідентифікаційні номери при купівлі продукції. Проте, неактивні НК не мають права отримувати комісійні Швидкого Старту або Єдиного Рівня та/або всіх інших бонусів на будь-яку продукцію, що була придбана особисто, або будь-ким з їх організації (що залишатимуться

недоторканими). Вони також не мають права розміщувати нових членів в своїй організації або організації нижчого рівня, що робить їх новим Спонсором Розміщення. Щоправда, вони можуть змінювати рівні їх Особистого Спонсора відповідно до Правил зміни Особистого Спонсора та Спонсора Розміщення.

НК можуть залишатися в неактивному статусі безстроково, в разі, якщо вони щорічно вносять плату за поновлення реєстрації, в розмірі 240 гривень до того, як спливе рік з моменту реєстрації. Якщо неактивний НК вирішить не поновлювати стосунки з ТНІ, рахунок НК буде припинений.

Кожен з НК, що знаходиться в неактивному статусі, може повернути, активувати свій рахунок НК надіславши Бланк Поновлення Недіючого НК (яку можна отримати з Інтернет сторінки ТНІ або знайти в кінці цього Зводу) разом із платою за поновлення в розмірі 100 гривень. Якщо НК бажає взяти участь в програмі Автодоставки при відновленні, то вказана плата справлятись не буде. Відновлення відбудеться одразу ж після того як НК задовольнить вимоги, що висуваються до активного НК, та якщо, день поновлення НК не минув. НК можуть відновити свій статус лише до спливу дати поновлення.

Бонус Нескінченність (ІВ)

Бонус "Нескінченність" розроблено в якості додаткового бонусу для тих НК, які досягли виключного успіху у побудові міцних організацій, що мають понад вісім рівнів. Кожного календарного місяця в цей фонд відраховується 3% від Конвертованого Комісійного Об'єму Таітіан Ноні Інтернешнл (CCV), отримані за поточний місяць з 10-го рівня до нескінченності. Кількість коштів, що виділяються з Фонду, або осіб, які можуть брати участь, не обмежена.

Фонд бонусу Нескінченість поділений відповідно до CAS20 або зі знижками CAS20 між тими, хто був кваліфікований на отримання бонусу. Існує три типи НК, яких кваліфікують, а саме:

1. НК, що мають Титул "Елітна Діамантова Перлина", які кваліфіковані CAS використовувати 25% їх CAS20, для того, щоб визначати їх пропорційні частки.

2. НК, що мають Титул „Подвійна Діамантова Перлина", які кваліфіковані CAS використовувати 50% своїх CAS20, для того, щоб визначати їх пропорційні частки.

3. НК, що мають Титул „Потрійна Діамантова Перлина", які кваліфіковані CAS використовувати 100% своїх CAS20, для того, щоб визначати їх пропорційні частки.

Незалежний Консультант (НК)
Ця назва надається кожній фізичній або юридичній особі, які зробили THI пропозицію просувати на ринку її продукцію, та пропозицію яких THI прийняла. Всі Незалежні Консультанти (НК) мають договірні відносини з THI на просування продукції торгівельної марки Tahitian Noni™ у відповідності до ідеалів THI, правил та порядку, що встановлені у цьому Зводі, зі всіма його подальшими змінами та доповненнями, та будь-яким застосовуваним правом.

Договір НК
Це форма заяви, яка надається в THI фізичною або юридичною особою, які бажають стати НК. Після підписання THI, цей документ стає обов'язковим до виконання договором між НК та THI.

Початкові НК
Це початкова позиція. Для того, щоб отримати цей Титул, НК повинні продавати через свій рахунок НК одну пляшку соку Tahitian Noni™, що дорівнює 30 QPV, щомісячно.

Гонорари Плану Унілевел: виплачуються з трьох рівнів.
Умови збереження Титулу: такі ж, як для кваліфікації.

Умови збереження Особистого Титулу: 30 QPV та 480 ASQV4

Титули НК
Титули НК – це лідерські позиції, що дозволяють НК отримувати право на комісійні виплати. Зазвичай, для НК вказується його чи її найвищий досягнутий титул. НК також має так звані «оплачувані» Титули, які вказують на досягнення НК в будь-який місяць. «Збереження» - це те, що вимагається для отримання плати відповідно до титулу, якого було досягнуто або перевиконано.

Нефрит
Це друга позиція лідерства в структурі. Для того, щоб отримати цей титул, НК повинні продавати через свій рахунок НК одну коробку соку TAHITIAN NONI™, або еквівалент на 120 QPV, бути Особистим Спонсором для чотирьох Коралів в своїй організації, а також мати загалом 4,800 QV6 щомісячно.

Гонорари Плану Унілевел: виплачуються з шести рівнів + можливий бонус „Найкращий Виконавець" (TPB).

Умови збереження титулу: отримай 120 QPV та 4,800 QV6.

Умови збереження Особистого титулу:
• 120 QPV
• 4,800 QV6 Особистий
• 480 ASQV4

Рівні
Йдеться про ті рівні, на яких розміщуються НК в організації НК. Організація першого рівня складається з НК, які розміщені безпосередньо під певним НК. НК на другому рівні в організації розміщуються безпосередньо під першим рівнем, НК на третьому рівні – безпосередньо під другим рівнем і т.д. На противагу від рівнів організації, на яких може знаходитись багато НК, рівні Лінії Спонсорування обмежені прямою лінією НК, яка починається з НК, що знаходиться безпосередньо під іншим НК. Це є перший рівень Лінії Спонсорування. НК на першому рівні в Лінії Спонсорування утворює другий рівень, над другим рівнем знаходиться НК третього рівня. НК повинні звертатися до Лінії Спонсорування з приводу навчання та за допомогою своїх висхідних рівнів при утворенні та розширенні свого бізнесу в THI.

Звід
Означає цей Звід Правил, який є невід'ємною частиною Договору НК зі всіма відповідними змінами та доповненнями.

Продукція, за яку не нараховуються бали
Товари, що продаються НК без будь-якого обсягу балів, наприклад Стартовий Пакет НК та більшість рекламної продукції.

Покупець, не має відношення до НК
Роздрібний покупець або учасник Програми Винагород, що немає попередньо існуючого зв'язку з НК.

Організація
Організація складається з НК, які мають одного й того ж НК в якості Особистого Спонсора, НК, які мають одного й того ж Спонсора Розміщення та НК, які залучили вищезгаданих НК. Окрім права на отримання комісійної винагороди, що базується на замовленнях та продажах від їх організації, НК мають обов'язок по навчанню та сприянню своїй організації.

Оплачуваний Титул
Для отримання титулів, НК повинні створювати організації НК, які використовують та продають продукцію Tahitian Noni™ та розвивають лідерські та маркетингові навички. Якщо НК більше не задовольняють вимогам, що пред'являються до позицій лідерства, які вони займали, НК можуть продовжувати бути у

тому ж ранзі, але отримувати винагороду тільки за титул, на який вони є кваліфікованими на даний момент. Тим не менш, для того, щоб відповідати вимогам, що пред'являються до різних титулів, до організації повинні входити НК, які на цей момент задовольняють вимогам, що пред'являються до певних титулів, та не може покладатись на рахунки НК, які раніше мали ті чи інші титули, але в цей час вже не задовольняють вимогам, що пред'явлені до них. Вираз, «титул, оплачуваний як» означає, що НК не тільки займав цю позицію лідерства колись у минулому, але і в теперішній час, протягом цього конкретного періоду начислення винагород, задовольняє вимоги позиції лідерства.

Перлина

Це третя позиція лідерства в структурі. Для того, щоб отримати цей титул, НК повинні продати через свій рахунок НК продукцію на 120 QPV, бути Особистим Спонсором трьох Нефритів в своїй організації, а також в загальній кількості 24,000 QV6 щомісячно.

Гонорари Плану Унілевел: виплачуються всім семи рівням + можливий бонус „Найкращий Виконавець" (TPB) + можливий бонус „Чорна Перлина" (BPB).
Умови збереження Титулу: отримайте 120 QPV, або одне з наступного:
• 24,000 QV6,
АБО
• 30,000 QV7.

Умови збереження Особистого Титулу:
• 120 QPV
• 24,000 QV6 Особистий
АБО
• 30,000 QV7 Особистий
• 480 ASQV4

Особистий Спонсор

Це НК, який приводить НК або Учасника Програми Винагород в THI. Ця особа отримує відсотки від покупок, що зроблені НК або Учасником Програми Винагород, що входять до їх організації, та від підвищення рангів їх НК у майбутньому. Новий НК стає Особистим Спонсором, коли він спонсорує нову особу в якості нового НК або Учасника Програми Винагород. Бонуси „Швидкий Старт" та кредит за підвищення рангів прив'язані до Особистих Спонсорів.

Особистий Титул

Визначається за QV6 Особистим, QV7 Особистим, або QV8 Особистим. Він використовується для того, щоб заробляти комісійні Єдиного Рівня на об'єм розміщення.

Кваліфікації, що присвоюються щомісячно за кожний ранг, визначаються відповідно до наступного переліку:

- НК: 30 QPV та 480 ASQV4
- Корал: 120 QPV та 480 ASQV4
- Нефрит: 120 QPV, 4,800 QV6 Особистий та 480 ASQV4
- Перлина: 120 QPV, 24,000 QV6 Особистий та 480 ASQV4 або 120 QPV, 30,000 QV7 Особистий та 480 ASQV4
- Діамантова Перлина: 120 QPV, 42,000 QV8 Особистий та 480 ASQV4
- Елітна Діамантова Перлина: 120 QPV, 72,000 QV8 Особистий та 480 ASQV4
- Подвійна Діамантова Перлина: 120 QPV, 96,000 QV8 Особистий та 480 ASQV4
- Потрійна Діамантова Перлина: 120 QPV, 120,000 QV8 Особистий та 480 ASQV4

Особисте повернення

Це повернення у розмірі 20% з CV за продукцію торгівельної марки Tahitian Noni™, яка виплачується всім НК щомісяця за проведені ними особисті покупки, які перевищують 120 QV за місяць. Воно вважається знижкою за об´єм покупок і не відображається у звітах про доходи. НК, який не бере участі у Програмі Автодоставки, не має права на отримання Особистого поверення.

Особисте повернення на комісійний об'єм (PRCV)

Це CV НК, що він отримує щомісячно за CAS, не включаючи CV, нараховане з 120 QPV за місяць. Наприклад, якщо НК, що бере участь в CAS, замовляє товар на 200 QV та 150 CV, PRCV буде дорівнювати (200-120)/200*150) = 60. Постійне CV, яке нараховується згідно 120 QPV, дорівнює 90.

Особистий об'єм

Весь об'єм, що надходить від НК, НК, що мають цього НК в якості Особистого Спонсора, та їх особисто розміщені НК, і т.д.

Особисто розміщені НК

Особа, яку НК особисто розміщує та навчає для того, щоб стати НК. Особисто розміщені НК складають перше покоління НК. Бонуси «Швидкий Старт», Особистий Титул та кредит за підвищення рангів прив'язані до особисто розміщених НК.

Спонсор Розміщення

Це НК, що розміщені над іншим НК в їх лінії спонсорування. Ним може бути їх Особистий Спонсор або інший НК, в залежності від рішення Особистого Спонсора. Комісійні Плану Унілевел прив'язуються до CV НК, які розміщені нижче іншого НК, незалежно від того, хто є їх Особистим Спонсором.

Об'єм розміщення
Весь об'єм, що надходить від НК, що мають цього НК в якості Спонсора Розміщення НК, їх організації і т.д.

Ранг розміщення
Визначається за QV6, QV7, або QV8 та рангами організації. Він використовується для того, щоб отримувати комісійні винагороди Єдиного Рівня на особистий об'єм.

Існують наступні розміщення ранів:
- НК
- Корал
- Нефрит
- Перлина
- Діамантова Перлина
- Елітна Діамантова Перлина
- Подвійна Діамантова Перлина
- Потрійна Діамантова Перлина

Продукція
Продукція Tahitian Noni™ для роздрібного продажу або особистого споживання вповноваженими НК.

Кваліфікаційна компресія
Кваліфікаційна Компресія допомагає НК отримати та підтримувати Титул лідерства шляхом компресії кваліфікаційного об'єму (QV) Неактивних НК.

Кваліфікаційний Особистий Об'єм (QPV)
Особистий об'єм НК вимірюється в балах. Цей об'єм також включає кваліфікаційний об'єм (QV) від роздрібних замовлень, зроблених за рахунком НК.

Кваліфікаційний Об'єм (QV)
Кожній одиниці товару Tahitian Noni™, на яку нараховується комісійна винагорода, присвоюється певна кількість балів. Наприклад, коробка соку TAHITIAN NONI™ має 120 балів QV. Загальна кількість балів за всі замовлення, зроблені НК за календарний місяць, складає Кваліфікаційний Особистий Об'єм (QPV) цього НК за конкретний місяць.

QV6, QV7, QV8 Особистий
Особистий кваліфікаційний об'єм 6, 7, та 8 рівня розміщення (в залежності від застосованого). Він використовується для того, щоб визначати титул, який

використовується для того, щоб заробляти комісійні Плану Унілевел на об'єм розміщення.

Умови для подачі заяви на QV6 Особистий:

- Особистий Титул Нефриту: використовується для того, щоб встановити особистий Титул Нефриту, на якому НК повинен мати не менш, ніж 4,800 QV6 Особистий.
- Особистий Титул Перлина: використовується для того, щоб встановити особистий Титул Перлини, на якому НК повинен мати не менш ніж 24,000 QV6 Особистий.

Умови для подачі заяви на QV7 Особистий:

Особистий Ранг Перлина: використовується, як одна з кваліфікаційних вимог, для того, щоб встановити особистий Титул Перлини, на якому НК повинен мати не менш, ніж 24,000 QV6 Особистий або 30,000 QV7 Особистий.

Умови для подачі заяви на QV8 Особистий:

Особистий Титул Діамантової Перлини: використовується для того, щоб встановити особистий Титул Діамантової Перлини, на якому НК повинен мати не менш, ніж 42,000 QV8 Особистий для DIAM, 72,000 для EDIAM, 96,000 для DDIAM та 120,000 для TDIAM, відповідно.

R1–R8

Гонорари від 1 по 8 рівень, створюються внаслідок динамічної компресії. Це є рівні, на які сплачуються комісійні Плану Унілевел (UNLV). Різниця між рівнем та гонораром показує порядок наскільки було стиснуто рівні.

Прибуток від роздрібної торгівлі

Прибуток від роздрібної торгівлі, що виплачується Таітіан Ноні Інтернешнл, складається з різниць між цінами для роздрібної торгівлі та цінами для НК на товар, на який нараховуються комісійні. Від НК не вимагається робити замовлення на мінімальний розмір Кваліфікаційного Особистого Об'єму для того, щоб отримувати прибуток від роздрібної торгівлі. Навіть неактивні НК можуть отримувати прибуток від роздрібної торгівлі.

Роздрібні продажі

Коли НК продає продукцію безпосередньо покупцю, він чи вона отримує прибуток від роздрібної торгівлі за цей продаж.

Програма Винагороди

Звичайна програма покупок, що розроблена для покупців продукції Tahitian Noni™. Програма Винагород надає багато привілеїв як для Учасників Програми Винагород, так і для НК, що їх розмістили.

Учасник Програми Винагород
Покупець, що зареєструвався в якості учасника Програми Винагород.

Гонорари
Це є комісійні, що виплачуються НК згідно плану виплат за Планом Унілевел (UNLV). Рівні гонорарів позначаються R1, R2, R3, і т.д.

Титули
НК може набувати титулів шляхом створення організації, в якій НК активно використовує та продає продукцію Tahitian Noni™. Титул дає можливість НК отримати платежі з різних рівнів своєї організації, а також надає інші привілеї НК. ТНІ дозволяє НК зберегти за собою Титул, після того як він/вона виконає пред'явлені до титулу вимоги; тим не менш, НК повинен підтримувати та активно розвивати діяльність своєї організації, щоб продовжувати отримувати платежі на рівні вищого рангу, якого він/вона досяг(ла).

Бонус Найкращий Виконавець (TPB)
Бонус Найкращий Виконавець Таітіан Ноні Інтернешнл – це унікальний спосіб заохочення тих НК, які збільшують об'єм своїх закупівель QV6. Кожний календарний місяць до Фонду бонусу відраховується 2% від всього Конвертованого Об'єму (CCV) компанії. Розмір коштів, що виплачується з цього фонду щомісячно, розподіляється CAS6 пропорційно часткам між тими, хто був кваліфікований на їх отримання. Цей бонус є також необмеженим щодо кількості осіб, що були кваліфіковані на його отримання – як нові так і існуючі НК мають право кваліфікуватися до цього фонду.

Загальна виплата
Загальна виплата становить 53% Комісійного Об'єму (CV) (45% для бонусу "Швидкий Старт" (FSB), чи Єдиного Рівня (UNLV), 2% для Бонусу "Найкращий Виконавець" (TPB), 3% для Бонусу "Нескінченність" (IB) та 3% для Бонусу "Чорна Перлина" (BPB) = 53%).

Потрійна Діамантова Перлина (TDIAM)
Це шоста позиція лідерства в структурі. Для того, щоб отримати цей Титул, НК повинні продати через свій рахунок НК продукцію на 120 QPV, бути Особистим Спонсором для п'яти Перлин в своїй організації, а також загальній кількості 120,000 QV8 щомісячно.

Гонорари Плану Унілевел: виплачуються всім восьми рівням + бонус „Нескінченність" (IB), + можливий бонус „Найкращий Виконавець" (TPB) + можливий бонус „Чорна Перлина" (BPB).

Умови збереження Титулу: такі ж, що й для кваліфікації.

Умови збереження Особистого Титулу:
• 120 QPV
• 120,000 QV8 Особистий
• 480 ASQV4

План виплат за Планом Унілевел (UNLV)

Звід правил, що регулює щомісячні виплати комісійного об'єму, що не входить до бонусу "Швидкий Старт". План виплати за Єдиним Рівнем сплачується за допомогою рівнів розміщення, включаючи динамічну компресію та ранги.

Об'єм

Об'єм залежить від замовленої продукції. Загальний обсяг об'єму НК та створеної ним організації визначають титул НК та рівень комісійних, які отримує НК.

ДОДАТОК ДО ЗАЯВИ НА РЕЄСТРАЦІЮ БІЗНЕСУ

Назва бізнесу/компанії **Номер компанії**

Заповніть наступні розділи з особистою інформацією всіх осіб, які мають бенефіціарний інтерес у цьому бізнесі (тобто президента, віце-президента і ради директорів або акціонерів, а у випадку партнерства, всіх партнерів).Ви можете зробити стільки доповнень, скільки вам буде необхідно. ТНІ слід повідомляти у письмовій формі, якщо будь-яка інформація, наведена нижче у необхідних документах, зміниться будь-яким чином. ТНІ повинна отримати копії оновлених або переглянутих версій цих документів.

ПІБ Факс

Ел. пошта

Телефон Посада/назва посади в компанії

Підпис Дата

ПІБ Факс

Ел. пошта

Телефон Посада/назва посади в компанії

Підпис Дата

ПІБ Факс

Ел. пошта

Телефон Посада/назва посади в компанії

Підпис Дата

ПІБ Факс

Ел. пошта

Телефон Посада/назва посади в компанії

Підпис Дата

Для того, щоб зареєструвати бізнес як НК (Незалежного консультанта) компанії Таітіан Ноні Інтернешнл, необхідні такі документи:

1. «Договір НК» (в якому назва підприємства вказується як назва НК).
2. «Додаток до заяви на реєстрацію бізнесу».
3. Копія звіту про компанію від Реєстраційної палати.
4. Копію уставу та меморандуму акціонерного товариства (або інші необхідні юридичні документи).

Щоб отримати додаткову інформацію про реєстрацію рахунку НК як суб'єкта підприємницької діяльності, відвідайте www.NoniOffice.

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені.

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

HOME

ЗМІНИ ТА ЗАРАХУВАННЯ ДО ПРОГРАМИ АВТОДОСТАВКИ ПРОДУКЦІЇ

Інформація про НК

ПІБ НК (обов'язково) ID (обов'язково)

Адреса Ел. пошта

Місто Область Країна Поштовий індекс

Телефон (обов'язково) Факс

Прохання про зміни чи зарахування

❏ Зарахуйте мене до програми Безумовної автодоставки продукції (Unconditional Case AutoShip) компанії Таітіан Ноні Інтернешнл. (Якщо тут поставлена позначка, то необхідно нижче заповнити інформацію про оплату). Я розумію, що 1-го числа кожного місяця автоматично отримуватиму продукцію, яку я виберу нижче, незважаючи на іншу продукцію, придбану під моїм номером ID, у будь-який місяць. Я дозволяю Таітіан Ноні Інтернешнл заповнити це замовлення.

З Безумовної автодоставки продукції я замовляю
❏ Коробку соку TAHITIAN NONI™

❏ Зарахуйте мене до програми Умовної автодоставки продукції компанії (Conditional CaseAutoShip) Таітіан Ноні Інтернешнл. (Якщо тут поставлена позначка, то необхідно нижче заповнити інформацію про оплату). Я розумію, що можу оптом замовити у Таітіан Ноні Інтернешнл будь-яку продукцію, реалізація якої приносить комісійні, щоб задовольнити ці вимоги. Я також розумію, що для того, щоб повністю стати правомірним НК програми Автодоставки товарів, об'єм моїх замовлень у місяць повинен становити або перебільшувати 120 QPV. Якщо моє замовлення на 15-ий день будь-якого місяця не дорівнює або не перевищує 120 QPV, одна коробка (чотири пляшки) соку TAHITIAN NONI™ будуть автоматично надіслані мені. Я дозволяю Таітіан Ноні Інтернешнл заповнити це замовлення.

З Умовної Автодоставки продукції я замовляю:
❏ Коробку соку TAHITIAN NONI™

Виберіть одне з наступного:
❏ Я заберу моє замовлення Автодоставки з місцевого складу
❏ Надішліть моє замовлення Автодоставки на адресу доставки

Прохання про припинення

❏ Прошу припинити мою участь в програмі Автодоставки на даний час. (*Поставте підпис, щоб зміни стали чинними).

Спосіб оплати

❏ VISA ❏ MasterCard ❏ VISA Electron

ПІБ (яке вказане на картці)

				—				—				—							

Номер кредитної картки Термін дії (M/P)

Адреса для надсилання рахунків Поштовий індекс для надсилання рахунків

Підпис уповноваженої особи Дата

Прохання про зміни

Прохання про зміни в Автодоставці повинно бути надіслано до Таітіан Ноні Інтернешнл до кінця місяця для того, щоб наступного місяця вони стали чинними.

Підпис уповноваженої особи Дата

Надішліть ці документи поштою, або ел. поштою до:
Таітіан Ноні Інтернешнл, Україна, 01001, м. Київ, вул. Софіївська, б. 23, офіс 2; Ukraineforms@tni.com

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені.

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

БЛАНК ДОЗВОЛУ ПОВЕРНЕННЯ КОШТІВ

Інформація про НК

ПІБ НК ID

Адреса

Місто Поштовий індекс

Телефон Ел. Пошта

Інформація про клієнта

ПІБ НК

Адреса

Місто Поштовий індекс

Телефон Ел. Пошта

Інформація про Повернення

№ Замовлення

№ Дозволу на повернення (Отримайте у Вашому центрі телефонного обслуговування)

Причини повернення

Продукція, яка підлягає поверненню

Опис кількість

Опис кількість

Опис кількість

Опис кількість

Кількість, повернута НК клієнту

Підпис НК Дата

Підпис клієнта Дата

Бланки, заповнені частково, не будуть прийматися.

* Оформлення повернення продукції триває 5–7 робочих днів. Надішліть бланк з порожньою пляшкою.

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені.

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

ВІДМОВА ВІД СПОНСОРА

Підписуючи даний бланк Вивільнення спонсорської лінії підтримки, Ви відмовляєтесь від всіх прав в якості лінії спонсорської підтримки стосовно НК, який вимагає цих змін. Рахунок НК буде вважатися скасованим протягом наступного періоду реалізації, і його буде дозволено знову зареєструвати негайно, без дотримання обов'язкового шестимісячного строку очікування, вказавши нового особистого спонсора або перехід до іншого дійсного рахунку НК. НК розуміє, що після вивільнення їй або йому не буде дозволено перемістити нижчий рівень, який він або вона особисто спонсорують, і цей рівень переміститься вгору до наступного особистого спонсора і спонсора переміщення. Даний бланк повинен супроводжуватися новим «Договором НК» для НК, що вивільняється.

НК, що вивільняється (друкованими літерами) ID

Підпис НК, що вивільняється Засвідчено

Завірені нотаріусом підписи зі спонсорської лінії підтримки (зв'язаної через особистого спонсора)

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Засвідчені підписи зі спонсорської лінії підтримки (зв'язаної через особистого спонсора)

Особистий спонсор ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

Спонсор вищого рівня ID Засвідчено

**Свідок - Особи, які підписуються як свідки, повинні бути присутніми, щоб спостерігати за тим, як відповідні сторони підписують документ. Свідок повинен бути старше 18 років і вказати своє повне ім'я та адресу місця проживання на документі, який вони засвідчують своїм підписом. На документі повинна бути вказана дата його підписання. Свідок не може мати яке-небудь відношення чи зацікавленість у документі, який підписують. Щодо запитань про необхідні підписи звертайтесь до вашого місцевого відділення Таітіан Ноні Інтернешнл. Надішліть даний бланк поштою до Вашого місцевого відділення Таітіан Ноні Інтернешнл до 15 числа будь-якого місяця.

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені.

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

БЛАНК ПОНОВЛЕННЯ НЕДІЮЧОГО НК

Особиста інформація

ПІБ НК ID НК

Адреса

Місто Країна Поштовий індекс

Телефон Факс

Прошу підняти мій статус НК в компанії Таітіан Ноні Інтернешнл-Україна від привілейованого клієнта до активного НК. Я розумію, що для того, щоб мій статус НК залишався активним, я повинен продавати через мій рахунок загальну кількість 60 QPV протягом трьох місяців і мати один або декілька активних НК та бути їхнім спонсором або мати активний перший рівень НК. Я також розумію, що відповідно до компенсаційного плану Таітіан Ноні Інтернешнл-Україна матиму право отримати зароблені бонуси.

Підписано Дата

Співзаявник Дата

❑ Надішліть цей бланк до:
Таітіан Ноні Інтернешнл-Україна, Україна, 01001, м. Київ, вул. Софіївська, б. 23, офіс 2 або на UkraineForms@tni.com

АБО

❑ Зарахуйте мене до програми Автодоставки продукції компанії Таітіан Ноні Інтернешнл. (Якщо тут поставлена позначка, то необхідно нижче заповнити інформацію про оплату). Я розумію, що для того, щоб стати правомірним НК Автодоставки продукції, об'єм моїх замовлень у місяць повинен становити або перебільшувати 120 QPV. Якщо моє замовлення на 10 день будь-якого місяця не дорівнює або не перевищує 120 QPV, одна коробка (чотири пляшки) соку TAHITIAN NONI™ буде автоматично надіслана мені. Я дозволяю Таітіан Ноні Інтернешнл заповнити це замовлення.

❑ Я хочу отримати мою коробку соку TAHITIAN NONI™ незалежно від будь-яких інших замовлень. (Якщо тут поставлена позначка, то необхідно нижче заповнити інформацію про оплату).

Я дозволяю Таітіан Ноні Інтернешнл кожного місяця надсилати мені _____ коробку (ки) соку TAHITIAN NONI™ незважаючи на будь-які інші замовлення під моїм номером ID протягом будь-якого місяця.

З щомісячної Автодоставки продукції я замовляю наступне (зверніться до відділу обслуговування клієнтів, якщо Ви зацікавлені в інших варіантах вибору):

❑ сік TAHITIAN NONI™

Виберіть одне з наступного:

❑ Я заберу моє замовлення Автодоставки з місцевого складу.
❑ Надішліть моє замовлення Автодоставки на адресу доставки.

Спосіб оплати

Тип картки:

❑ VISA ❑ MasterCard ❑ VISA Electron

ПІБ (яке вказане на картці)

				—					—					—								

Номер кредитної картки Термін дії (M/P)

Адреса для відправлення рахунків Поштовий індекс для відправлення рахунків

Підпис уповноваженої особи Дата

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

ПРОХАННЯ ПРО ВИПРАВЛЕННЯ ПОМИЛКИ

Цей бланк прохання про виправлення помилок НК використовує, щоб повідомити помилки стосовно спонсорів, припущені під час реєстрації. Цей бланк слід надіслати протягом 14 днів після реєстрації. Будь-який бланк, надісланий пізніше встановленого строку або заповнений частково, не буде прийматися. Всі причини помилок повинні бути дійсними і будуть розслідуватися. Таітіан Ноні Інтернешнл внесе зміни на власний розсуд. Всі підписи повинні бути засвідчені.

НК, що переміщується (друкованими літерами) ID

Інформація про особистого спонсора

Неправильний особистий спонсор ID

Правильний особистий спонсор ID

Інформація про спонсора розміщення

Неправильний спонсор розміщення ID

Правильний спонсор розміщення ID

Причина помилки

Необхідні підписи

Ми, нижчепідписані, підтверджуємо, що вищезазначена інформація правдива і приймаємо всі майбутні наслідки такої зміни.

Підпис НК, що переміщується Засвідчено

Підпис неправильного особистого спонсора Засвідчено

Підпис неправильного спонсора розміщення Засвідчено

Підпис правильного особистого спонсора Засвідчено

Підпис правильного спонсора розміщення Засвідчено

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

ЗВІТ ОРГАНІЗАЦІЇ: УГОДА ПРО НЕРОЗГОЛОШЕННЯ

Звіти організації можуть містити особисту інформацію, зокрема, адреси, телефонні номери, і Таітіан Ноні Інтернешнл-Україна вважає їх конфіденційними. Будь-який НК, який хоче звернутися за звітом організації (надрукованим або завантаженим з Інтернету) повинен нижче прочитати «Звіт організації: Угоду про нерозголошення» і зрозуміти умови, на підставі яких він або вона отримають таку інформацію. Якщо НК погодиться на ці умови, він або вона повинен/повинна поставити підпис і число в нижній частині цього бланка, а потім відіслати його поштою до місцевого відділу Tahitian Noni Інтернешнл. Погоджуючись з угодою про нерозголошення, НК визнає, що його/її будуть вважати здатним на обробку інформації, і дотримуватиметься Закону про захист даних 1998р. та будь-яких його положень так, ніби він/вона є контролером інформації, а також інструкцій ТНІ. Якщо НК хоче ознайомитись з цією інформацією через Інтернет, він або вона повинен/повинна вказати PIN, який буде активовано після того, як цей бланк буде отримано.

Я, нижчепідписаний НК, сьогодні вступаю з Таітіан Ноні Інтернешнл-Україна в угоду про нерозголошення на наступних умовах: Я розумію і погоджуюся з тим, що під час обробки інформації я повинен діяти тільки відповідно до інструкцій і вказівок ТНІ і повністю дотримуватися всіх її інструкцій, та вказівок. Я також погоджуюся виконувати та запроваджувати всі ті технічні та організаційні процедури та заходи з безпеки, необхідні або сприятливі для того, щоб зберегти секретність та конфіденційність цієї особистої інформації і захистити її від несанкціонованої або незаконної обробки, випадкової втрати, знищення або пошкодження, яке може вимагатися від контролера даних або як час від часу вимагає ТНІ.

Враховуючи «Звіт про організацію» або «Звіт про управління», який я отримав/отримала від Таітіан Ноні Інтернешнл-Україна, щодо НК в моїй організації, а також моєї лінії спонсорської підтримки, я погоджуюсь не повідомляти будь-яку інформацію, що міститься у цьому звіті, будь-якій третій особі, окрім випадків, описаних нижче. Я погоджуюся використовувати цю інформацію лише для управління чи розвитку мого рахунку НК з компанією Таітіан Ноні Інтернешнл або рахунків тих НК, які працюють у моїй організації, і не повідомлятиму цю інформацію іншим НК компанії Таітіан Ноні Інтернешнл, в тому числі НК, які працюють в моїй організації. Я погоджуюся не використовувати цю інформацію в роботі з іншими компаніями, в яких я можу працювати. Я погоджуюся зв'язуватися з будь-якими особами, вказаними в одному з цих звітів, лише для того, щоб допомогти з управлінням чи розвитком рахунків компанії Таітіан Ноні Інтернешнл. Я розумію, що мені суворо заборонено використовувати будь-яку інформацію, отриману виключно із цього звіту, у протиріччі із цією угодою. Я можу використати інформацію, отриману з іншого законного джерела, яке також могло бути використано у цьому звіті, якщо я дотримуватимусь правил та процедур, вказаних у зведенні правил компанії Таітіан Ноні Інтернешнл. Будь-яке порушення цієї угоди може призвести до негайного призупинення або закриття мого рахунку НК, порушення судової справи проти мене, що також може включати судовий наказ із забороною передачі цієї інформації третім особам, зобов'язання відшкодувати збитки, завдані порушенням цієї угоди і будь-який інший засіб судового захисту, дозволений місцевим законодавством, в тому числі витрати та оплату послуг адвоката.

ПІБ НК _____ ID _____

Дата _____

Підпис уповноваженої особи (обов'язковий) _____

Вкажіть внизу Ваш особистий ідентифікаційний номер (PIN) і надішліть його нам разом із «Угодою про нерозголошення». Ваш PIN може складатися з 4-6 знаків, і Ви можете використовувати номера та літери у Вашому PIN.

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені.

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

БЛАНК ПРОДАЖУ РАХУНКУ НК

Інформація про рахунок НК

ID НК# Дата

ПІБ чинного власника *(продавця)*

ПІБ нового власника *(покупця)* Узгоджена купівельна ціна ГРН

*Після підписання цього документа продавець погоджується не конкурувати з покупцем або намагатися відволікати чи спонсорувати будь-якого дійсного НК компанії Таітіан Ноні Інтернешнл протягом одного року з дня продажу чи передачі прав. Після передачі цього рахунку НК продавець розуміє, що він чи вона не можуть знову зареєструватись як НК або співзаявник, якщо він або вона не дотримуються правил ТНІ щодо шестимісячного строку очікування.

Продавець також встановлює, чи покупець задовольнив умови угоди про купівлю. Покупець перевіряє, щоб він або вона не мали бенефіціарного інтересу у будь-якому рахунку НК за останні шість місяців.

Продавець і покупець встановлюють, що вони обидва задоволені купівлею та продажем рахунку НК і, що ТНІ не відповідатиме будь-яким чином і не відшкодовуватиме збитків обидвом у випадку будь-якого судового розгляду між продавцем та покупцем, їхніми робітниками, представниками, адвокатами, цесіонаріями, правоприймачами або клієнтами, що виникає внаслідок продажу рахунку НК.

Підпис продавця Підпис покупця

Засвідчено Засвідчено

Копія угоди про купівлю між продавцем та покупцем повинна бути прикріплена до цього бланку «Продажу рахунку НК».

Новий «Договір НК» повинен бути прикріплений до бланку «Продажу рахунку» з інформацією про покупця цього рахунку НК. Якщо покупець є суб'єктом підприємницької діяльності, всі необхідні ділові документи (перелічені на www.NoniOffice.com) також повинні бути надіслані разом із цим бланком.

Спосіб оплати 240 гривень які вимагаються як комісійні за передачу

❑ VISA ❑ MasterCard ❑ VISA Electron

				—					—					—					

Номер кредитної картки Термін дії (М/Р)

Підпис уповноваженої особи

Номер чека ПІБ чекотримача Дата

НАДІШЛІТЬ ПОШТОЮ ДО:

Tahitian Noni International
P.O. Box 4000
Orem, Utah 84059

ЕЛ. ПОШТОЮ ДО:

Compliance@tni.com

*Примітка: Даний бланк використовується для того, щоб передати право власності від головного заявника до спізаявника, окрім наступних випадків, коли:
1) співзаявник є дружиною або чоловіком чи сумісно проживає з головним заявником (див. правила «Спільних інтересів»)
2) співзаявник має рахунок НК принаймі шість місяців.

*Цей бланк слід використовувати для передачі права на власність рахунку НК від особи до будь-якого суб'єкта або для передачі права на власність рахунку НК від суб'єкта до особи, навіть якщо ця особа також володіє суб'єктом.

*Оформлення документації «Продаж рахунку НК» триває 30 діб.

**Свідок - Особи, які підписуються як свідки, повинні бути присутніми, щоб спостерігати за тим, як відповідні сторони підписують документ. Свідок повинен бути старше 18 років і вказати своє повне ім'я та адресу місця проживання на документі, який вони засвідчують своїм підписом. На документі повинна бути вказана дата його підписання. Свідок не може мати яке-небудь відношення чи зацікавленість у документі, який підписують. Щодо запитань про необхідні підписи звертайтесь до Вашого місцевого відділення компанії Таітіан Ноні Інтернешнл. Надішліть даний бланк поштою до Вашого місцевого відділення компанії Таітіан Ноні Інтернешнл до 15 числа будь-якого місяця.

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені..

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

HOME

БЛАНК ЗМІНИ СПОНСОРА РОЗМІЩЕННЯ/ОСОБИСТОГО СПОНСОРА

1) Цей бланк використовують для того, щоб змінити ❑ спонсора розміщення ❑ особистого спонсора ❑ спонсора розміщення і особистого спонсора 2) Див. Звід Правил, щоб ознайомитися з правилами, що регулюють ці зміни.

НК, якого буде переміщено *(друкованими літерами)*

ПІБ НК _____ ID _____

Телефон _____

Особистий спонсор НК (друкованими літерами)

ПІБ особистого спонсора _____ ID _____

Телефон _____

Інформація про нового спонсора розміщення/ особистого спонсора (друкованими літерами)

НК, що переміщується, буде розташовано під_____ID _____

НК, що переміщується, особисто спонсоруватиметься _____ID _____

Зміна розміщення *(120 днів, самостійна організація після 120 днів, зміщення угору)*

❑ Протягом 120 днів від часу надходження заяви ❑ Самостійна організація після 120 днів ❑ Зміщення угору

Підпис особистого спонсора (обов'язково) _____

Завірена нотаріусом зміна розміщення (підписи повинні бути засвідчені)

НК, який переміщується _____ID _____Засвідчено _____

1. Особистий спонсор_____ID _____Засвідчено _____

2. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

3. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

4. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

5. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

6. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

7. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

8. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

Інформація про нового спонсора розміщення/особистого спонсора *(друкованими літерами)*

НК, що переміщується, особисто спонсоруватиметься _____ID _____

Засвідчено _____

Зміна особистого спонсора (підписи повинні бути засвідчені)

Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

1. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

2. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

3. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

4. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

5. Спонсор вищого рівня _____ID _____Засвідчено _____

**Свідок - Особи, які підписуються як свідки, повинні бути присутніми, щоб спостерігати за тим, як відповідні сторони підписують документ. Свідок повинен бути старше 18 років і вказати своє повне ім'я та адресу місця проживання на документі, який вони засвідчують своїм підписом. На документі повинна бути вказана дата його підписання. Свідок не може мати яке-небудь відношення чи зацікавленість.

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

БЛАНК ПРОХАННЯ ПРО ЗАКРИТТЯ

Особиста інформація (обов'язкова)

ПІБ ID

Адреса

Місто Поштовий індекс

Прошу вважати мій рахунок Незалежного консультанта компанії Таітіан Ноні Інтернешнл закритим від дати, вказаної у цьому проханні.

Я розумію, що, закривши мій рахунок НК, я втрачаю право на всі привілеї, які пропонував мені мій рахунок НК, і що я повинен/повинна дотримуватися правил ТНІ, якщо я вирішу зареєструвати інший рахунок НК ТНІ або маю бенефіціарний інтерес в іншому рахунку НК ТНІ.

Підписано Дата

Причини закриття (необов'язково заповнювати, позначте всі причини, що стосуються Вас)

- ❑ Зараз я не можу займатися цим бізнесом, проте, якщо у майбутньому з'явиться нова продукція чи послуги, зв'яжіться зі мною.
- ❑ Я переїжджаю/змінюю роботу і більше не можу займатися цим бізнесом.
- ❑ Я закриваю рахунок з фінансових причин.
- ❑ У мене немає достатньо часу.
- ❑ Я не розумію бізнес/стратегію ТНІ.
- ❑ Моя сім'я чинить мені опір.
- ❑ Я зіткнувся з труднощами у моїй організації чи моїй лінії спонсорської підтримки.
- ❑ Я вирішив зайнятися іншим бізнесом.
- ❑ Інше:

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

HOME

ЗВІТ ПРО МОЖЛИВЕ ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ TAHITIAN NONI

Надіслано:_____ ID: _____

Телефон: _____ Ел. пошта: _____

Контактна інформація потрібна для того, щоб THI могла звернутися до Вас за будь-якими необхідними поясненнями щодо Вашого ствердження. Візьміть до уваги, що у зв'язку з порядком дотримання конфіденційності THI THI може не повідомляти НК, який подав звіт, про розслідування або дисциплінарні заходи, вжиті внаслідок ознайомлення із цим звітом

Даний бланк повинна заповнювати особа, яка володіє відомостями про можливе порушення правил THI з перших рук.

ПІБ та ID тих НК, які можливо порушили правила THI:

ПІБ: _____ ID: _____

ПІБ: _____ ID: _____

ПІБ: _____ ID: _____

В чому полягало можливе порушення правил? Яке правило THI було можливо порушено?

_____

_____

_____

Докладний опис можливого порушення правил. Наведіть всі подробиці, зокрема, будь-які важливі дати, місця, імена осіб, які брали у цьому участь, або свідків, тощо. Якщо необхідно, прикріпіть додаткові аркуші паперу, щоб дати всю докладну інформацію. Також вкладіть будь-які електронні листи, довідки, фотографії, тощо, які стосуються цієї справи.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Підписано: _____ Дата: _____

Своїм підписом Ви засвідчуєте, що Ваше ствердження, наскільки Вам відомо, є правильним. Ви також погоджуєтесь, щоб Ваше ім'я і ствердження могло бути використаним, якщо буде потреба, впродовж розслідування відділу контролю. Якщо бланк не буде підписано, то THI не зможе використати Ваше ствердження у розслідуванні можливого порушення правил, що може обмежити або навіть зупинити розслідування цього можливого порушення.

Даний заповнений бланк та будь-яку додаткову інформацію або докази слід надіслати до:
TNI Compliance Department
P.O. Box 4000
Orem UT 84059
Compliance@tni.com

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права застережені.

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

БАНКІВСЬКА ФОРМА СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ/ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ

П. І. Б. _____

Номер незалежного консультанта (обов'язково) |___|___|___|___|___|___|___|

Ідентифікаційний код (10 знаків) |___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|

Офіційна назва банку _____

Адреса банку (обов'язково вкажіть місто) _____

Розрахунковий рахунок (14 знаків) |___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|

МФО банку (обов'язково) (6 знаків) |___|___|___|___|___|___|

Дата и номер державної реєстрації СПД - фізичної особи, система оподаткування |___|___|___|___|___|___|
_____(день, місяць, рік)

№ свідоцтва про сплату єдиного податку (6 знаків) |___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|___|

Для того, щоб перерахувати комісійні на Ваш рахунок на Україні, нам необхідно мати викладену вище інформацію.
Будь-ласка, заповніть цю форму та надішліть її електронною поштою на адресу:
UkraineForms@tni.com

З повагою,

Таітіан Ноні Інтернешнл

118362 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права захищені.

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

Tahitian NONI®
The One Good Thing™

DSA MEMBER DIRECT SELLING ASSOCIATION

118362 0611048 ©2007 Tahitian Noni International, Inc. Надруковано в Україні. Всі права захищені.