

Правила Компании Full Energy (редакция 2025 года)

Введение

Компания Full Energy (Компания) - Индивидуальный предприниматель Терентьев Вячеслав Владимирович ОГРНИП 308784724900113, ИНН 781422010930 (далее – Компания Full Energy). разрабатывает и предлагает бизнес-партнерам модель построения бизнеса, основанную на продвижении продуктов для улучшения качества жизни и привлечении людей к партнерству с Компанией.

А. Компания устанавливает единые Правила для деятельности всех участников системы продаж Компании, которые образуют партнерскую сеть Компании.

В. Бизнес-партнер – физическое лицо (далее – партнер), которое является независимым предпринимателем. Партнер компании не является работником, агентом, комиссионером или юридическим представителем Компании в смысле, предусмотренном трудовым и гражданским законодательством страны государственной регистрации Сторон.

- Партнер самостоятельно несёт ответственность за соблюдение законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность в стране и регионе, где он осуществляет свою предпринимательскую деятельность.
- Суть бизнеса партнера: наполнение рынка товарами Компании для улучшения качества жизни через прямые продажи и построение партнерской структуры, каждый участник которой делает то же самое: продвигает продукты Компании и создает свою партнерскую структуру.
- Заключая с Компанией Соглашение, партнер обязуется действовать в рамках настоящих Правил.
- Компания не является налоговым агентом, не исчисляет и не уплачивает за партнера налог на доходы физических лиц и страховые взносы во внебюджетные фонды.

С. Отношения между Компанией и партнером регулируются:

- условиями Соглашения о партнерстве, заключаемого в соответствии с условиями пункта 3 настоящих Правил;
- условиями договора возмездного оказания услуг, который в виде оферты на его заключение размещен на сайте Компании;
- положениями Правил и иных локальных актов Компании.

Д. Любой человек, достигший совершеннолетия, может стать партнером, заключив с компанией Соглашение о партнерстве. В России для несовершеннолетних (с 14 до 18 лет) при регистрации в качестве партнера обязательно разрешение родителей (опекуна). На территории иных стран может быть определен иной допустимый возраст для осуществления предпринимательской деятельности.

Е. Соглашение о партнерстве – внутренний договор между партнером и Компанией, после заключения которого партнер получает возможность:

- открыть на сайте личный офис (личный кабинет);
- совершать заказы и отслеживать статистику в личном кабинете;
- в соответствии с Системой вознаграждения получать бонусы, которые зачисляются на внутренний счет;

- распоряжаться бонусами со счета для операций внутри системы – частичной оплаты заказов, перевода на другой внутренний счет и т.д.;
- участвовать в специальных маркетинговых мероприятиях, проводимых Компанией;
- создать свою партнерскую структуру, позволяющую получать бонусы в соответствии с «Системой вознаграждения».

Г. Договор возмездного оказания услуг (далее - договор) – типовой юридический договор, который в виде оферты размещен на официальном сайте Компании. Партнер, желающий получать доход на свой банковский счет, акцептует оферту путем направления в Компанию заявления о присоединении к оферте и иные необходимые документы. Выполнив все вышеуказанные действия и получив подтверждение от Компании, партнер имеет возможность официально переводить заработанные бонусы со счета в личном офисе на свой банковский счет и иметь документы, подтверждающие официальный доход от предпринимательской деятельности.

В России для заключения договора партнер должен иметь статус индивидуального предпринимателя или зарегистрироваться как самозанятое лицо. В иных странах присутствия требования к статусу партнера для заключения договора определяются на основании условий законодательства страны регистрации Сторон.

В России Компания принимает акты оказанных услуг (и соответственно переводит средства на банковский счет) на суммы дохода для индивидуальных предпринимателей и для самозанятых лиц – не менее 7000 (Семи тысяч) рублей.

Г. Любые положения настоящих Правил и иных документов Компании, регулирующих взаимоотношения с партнерами и связанные с продажей/перепродажей товаров Компании, не применяются к партнерам, которые акцептовали оферту на заключение договора возмездного оказания услуг в статусе плательщика налога на профессиональный доход (в соответствии с ограничениями, установленными Федеральным законом «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» от 27.11.2018 № 422-ФЗ).

1. Общие условия

1.1. Продвижение Товаров Компании осуществляется только с использованием принципа прямых продаж, то есть партнер обязуется продвигать товар Компании, используя прямую коммуникацию при передаче информации от человека человеку (допускается использование сети Интернет), проводя индивидуальные или групповые презентации потенциальным потребителям.

Компания наряду с партнёрами осуществляет продвижение своих товаров, ведет разработку и производство новой продукции, а также обучение и предоставление партнёрам информации, необходимой для развития бизнеса и партнёрской структуры каждого партнера.

1.2. Компания обязуется

a. обеспечить производство товаров.

b. обеспечивать ассортимент и качество товаров.

с. обеспечивать замену товаров в случаях, предусмотренных законом.

d. предоставлять партнёрам информационные материалы, необходимые для ведения бизнеса и построения партнёрской структуры.

е. выплачивать вознаграждение в порядке и в размерах, предусмотренных договором возмездного оказания услуг и Системой вознаграждения.

1.3. Соглашаясь с настоящими Правилами, партнёр принимает на себя все ограничения и предписания, касающиеся продвижения товаров, рекламы, распространения информации о качествах и свойствах товаров и о Компании в целом, а также правила формирования и деятельности партнёрской структуры.

1.4 Партнёр обязуется:

a. соблюдать все законы и иные юридические нормы, установленные для его деятельности по законодательству страны регистрации Сторон, включая правила рекламирования, продажи и дистанционной продажи товаров. Партнер понимает, что условия ведения деятельности (реклама и продажа товаров, а также построение партнёрской структуры) в зависимости от страны могут отличаться.

b. поддерживать уровень деловой активности,

с. совершать вклад в повышение репутации Компании, не причинять вред, дискредитируя Компанию, ее сотрудников, других партнеров или её Товары;

d. соблюдать единые для всех правила и политику в отношении Компании, её Товаров, других партнёров и покупателей. Партнер обязан заботиться о соблюдении правил и политики Компании другими партнёрами. Компания оставляет за собой право вводить новые правила, правила деятельности и рекомендации.

е. использовать Товары Компании, знать их свойства и преимущества, чтобы убедительно рекомендовать их другим людям. Распространение недопустимых, недостоверных и ложных заверений о свойствах Товаров наносят ущерб деловой репутации Компании и не допускаются.

1.5. Партнер вправе получать от Компании информационную поддержку, в частности,

- полную информацию о Товарах, их потребительских свойствах, наличии необходимых документов и разрешений;
- по вопросам создания и деятельности партнёрской сети, правилах Компании в этой области, условиях, привилегиях, бонусных программах и иной информации о ведении бизнеса, а также обучающие материалы.

1.6. При поддержании необходимого уровня деловой активности партнер вправе создавать собственную партнёрскую структуру и получать выгоды от её деятельности.

1.7. Партнёр не вправе:

a. использовать деловые связи, полученные при работе с Компанией, для достижения иных целей за исключением развития совместного бизнеса с Компанией;

b. использовать созданную партнерскую структуру для продвижения иных товаров кроме Товаров, предлагаемых Компанией;

c. продавать, продвигать Товары Компании иным способом кроме тех, которые прямо разрешены настоящими Правилами (запрещено продавать товары через розничную сеть, интернет-магазины, маркетплейсы, сайты объявлений и т.п.).

d. продавать Товары Компании под иным брендом, в иной упаковке или иным способом, нарушающим исключительные права Компании.

2. Регистрация партнера в Компании

2.1. Для регистрации необходимо предоставление персональных данных согласно алгоритму на сайте Компании. Предоставляя Компании персональные данные, лицо обязуется принять условия их использования и обработки.

2.2. Регистрация и предоставление данных производится по собственной воле каждого лица. Партнер, пригласивший лицо к сотрудничеству с Компанией, оказывает при необходимости помощь в регистрации, не вводя при этом потенциального партнёра в заблуждение относительно сути бизнеса и условий сотрудничества.

2.3. В результате регистрации в системе продаж потенциальный партнёр получает уникальный личный ID, который служит для идентификации лица во всех отношениях с Компанией, Партнерами и лицами, которые будут приглашены к сотрудничеству с Компанией в последующем. Юридически значимые сообщения и информация, направленные от Компании к партнеру и от партнера к Компании должны обязательно сопровождаться указанием ID за исключением случаев, когда информация Компании адресована определённому или неопределённому кругу лиц (например, всем покупателям и/или Партнёрам или группе адресатов).

В регистрации может быть отказано, а действующая регистрация — аннулирована, если потенциальный партнёр:

- ранее имел действующий ID, аннулированный по причине нарушения Правил Компании;
- иные основания, позволяющие Компании полагать, что регистрация данного физического лица повлечет негативные последствия как для самой Компании, так и для партнёрской сети такие как: плохая репутация, «черный пиар», наличие судебных разбирательств, банкротство, негативные отзывы о сотрудничестве с иной сетевой компанией, негативные публичные высказывания потенциальным партнерам в адрес компании, президента компании, иных аффилированных лиц компании либо сотрудников, выявленные факты разжигания вражды и т.д.

2.4. Для получения вознаграждения в денежной форме на свой банковский счёт партнёр должен заключить с Компанией договор и предоставить Компании данные о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или самозанятого лица, указать реквизиты банковского счёта, а также выполнить иные условия выплаты денежного вознаграждения, оговоренные в Правилах, договоре и иных документах Компании.

3. Соглашения с партнерами

3.1. Соглашение о партнерстве, заключаемое в индивидуальном порядке с Компанией – это внутренний договор между партнером и Компанией, определяющий намерения и позиции сторон. Юридические отношения сторон, связанные с получением партнером денежного вознаграждения за оказываемые Компанией услуги в соответствии с Системой вознаграждения, возникают после акцептования им оферты на заключение договора возмездного оказания услуг.

3.2. Датой начала партнерства (заключения Соглашения о партнерстве) считается дата регистрации партнера на сайте Компании.

3.3. Соглашение о партнерстве регистрируется на сайте Компании по реферальной ссылке пригласившего партнера с вводом данных пользователя в соответствии с алгоритмом на сайте Компании.

3.4. После прохождения процедуры регистрации пользователь получает личный регистрационный номер (ID).

3.5. Пароль для входа в личный офис – конфиденциальная информация, которой владеет только партнер – владелец личного офиса. Компания соблюдает условия конфиденциальности и не предоставляет информацию для входа в личный офис никому, кроме его владельца.

3.6. Каждое физическое лицо может заключить несколько Соглашений о партнерстве, однако данный способ не рекомендуется Компанией в качестве способа масштабирования бизнеса. При проведении промоушенов результаты деятельности партнера через несколько ID не суммируются.

3.7. Новичок и партнер, регистрирующий его, должны быть внимательны при внесении личных данных при регистрации новичка и не допускать ошибок.

3.8. В случае изменения регистрационных данных партнеру необходимо обратиться в Компанию через личный офис и предоставить копии документов, подтверждающих данные изменения.

3.9. Партнер должен следить за актуальностью личной информации в Личном офисе.

4. Общие условия партнерства

4.1. Регистрация в качестве партнера предоставляет следующие права и возможности:

a. право приобретать товары Компании на специальных условиях включая скидки и акции;

b. рекомендовать товары Компании для покупки другим людям, расширяя таким образом круг Клиентов;

c. создавать собственную партнёрскую структуру, привлекая других лиц к сотрудничеству с Компанией.

d. продавать Товары Компании посредством прямых продаж от своего имени с соблюдением действующего законодательства;

е. участвовать в специальных программах Компании, дающих право на получение различных привилегий в зависимости от объема и деятельности структуры партнера.

4.2. Партнер самостоятельно организует свою деятельность и несёт полную ответственность за её результат. Компания не гарантирует получение Партнёром какой-либо прибыли, всё зависит от его собственных способностей и активности.

4.3. При продвижении, продаже Товаров и построении партнёрской структуры, партнер выступает от своего имени и действует в собственных интересах, реализуя при этом тот объем правомочий, который предоставлен ему в соответствии с настоящими Правилами.

4.4. Собственные интернет-ресурсы (веб-сайты, блоги, страницы в социальных сетях и т.д.) могут использоваться только для рекламы деятельности самого партнера.

5. Информация о Компании и деятельности партнёра

5.1. Информация о Компании, Товарах и способах сотрудничества с Компанией, которые партнёр сообщает другим людям, не должны противоречить Информационным материалам Компании. Партнер не вправе приписывать Товарам несвойственных им качеств, руководствуясь лишь целью убедить потенциальных покупателей совершить покупку. Цель Партнера — осмысленное решение кандидата стать Партнером либо Клиентом, а не решение, полученное в результате жесткого давления или дезинформирования.

Партнер вправе сообщать покупателям Товаров и потенциальным партнёрам любую информацию, содержащуюся в Информационных материалах Компании (за исключением информации, прямо отмечаемой как конфиденциальная или предназначенная для ограниченного круга пользователей) при условии, что такая информация сообщается без ограничений и искажений.

5.2. Приглашая к сотрудничеству с Компанией, партнер в обязательном порядке должен сообщать покупателям или потенциальным партнёрам о том, что продажа Товаров и продвижение их на рынке осуществляются с помощью системы прямых продаж.

5.3. Приглашая к сотрудничеству с Компанией, партнер не вправе сообщать неполную, ложную и недостоверную информацию об условиях сотрудничества, о размере дохода, условиях специальных программ и иных условиях ведения бизнеса с Компанией, давать заверения или гарантии о доходе или его определённом уровне, давать заверения или гарантии о минимальной необходимой активности для получения дохода или его определённого уровня.

5.4. Приглашая к сотрудничеству с Компанией, партнер вправе с согласия своего Наставника и других Партнёров раскрывать информацию об их доходах от сотрудничества с Компанией и иных привилегиях и достижениях, полученных в результате такого сотрудничества.

5.5. Во взаимоотношениях с покупателями и потенциальными партнёрами лицо вправе именоваться партнёром Компании только в том случае, если он уже является таковым — имеет свой активированный ID.

Партнер не вправе в отношениях с другими людьми позиционировать себя как работника Компании, его официального представителя и т.п., поскольку это противоречит сути сотрудничества с Компанией.

5.6. Партнер самостоятельно несёт предусмотренную законом ответственность за недобросовестную конкуренцию, ненадлежащую рекламу, сообщение потребителям ложных сведений о Товарах, недобросовестные переговоры и за несоблюдение иных обязательных требований, предусмотренных законом страны регистрации Сторон.

5.7. Партнер несёт ответственность за возникновение репутационного ущерба у Компании в случае распространения им недостоверных, ложных сведений и информации, противоречащей Информационным материалам Компании и обязуется возместить убытки, причинённые такими действиями, а также оплатить штраф в размере 100 000 (сто тысяч) рублей за каждый случай распространения им недостоверных, ложных сведений и информации.

Распространением в том числе признается размещение недостоверных, ложных сведений и информации:

- в сети Интернет, в том числе на персональных страницах партнера в социальных сетях, интернет-видеоканалах, в комментариях под постами и/или видео в социальных сетях, интернет-видеоканалах, отправка сообщений в мессенджерах,
- на телеканалах,
- на бумажных и/или материальных носителях.

5.8. Партнер не вправе создавать собственные информационные материалы, отличные по содержанию и смыслу от Информационных материалов Компании. Совершение таких действий может быть расценено как нарушение исключительных прав Компании и влечёт предусмотренную законом ответственность.

5.9. Распространяя информацию о Компании и товарах Компании, партнёр не вправе пользоваться массовыми рассылками (спам), делать навязчивые предложения, звонки и т.п. Партнёры также не вправе использовать контактные данные покупателей и потенциальных партнёров, полученные из закрытых источников или указанные такими лицами для иных целей (объявления о поиске работы, объявления о частных продажах, открытые контактные данные в социальных сетях и т.п.).

5.10. Партнер не вправе в своей деятельности использовать недобросовестную рекламу, в том числе распространяя ложные сведения и допуская некорректные сравнения Компании с другими сетевыми организациями.

5.11. Партнер не вправе без согласования с Компанией осуществлять прямую рекламу Компании и её Товаров. При этом допускается открытое позиционирование себя как партнера Компании, сообщения о личном потребительском опыте, стиле жизни, деловых достижениях и т.п.

5.12. Использование Информационных материалов Компании, включая изображения, видеоматериалы, фотографии, графические и текстовые материалы, размещенных на официальном сайте Компании, на собственных интернет-ресурсах партнера или в социальных сетях возможно только при условии, что они будут содержать указание на связь с Компанией или ссылку на первоначальный источник публикации.

5.13. Использование логотипов, товарных знаков, узнаваемых элементов фирменного стиля Компании таким образом, что они становятся открытыми для обозрения неограниченному кругу лиц (например, наружная реклама, вывески, объявления, нанесение на автомобили, здания, а также на личные вещи и аксессуары) возможно исключительно с

письменного разрешения Компании, или способами, которые прямо описаны в Информационных материалах Компании, размещенных на официальном сайте Компании.

5.14. Публичные выступления, заявления и публикации от имени Компании без её предварительного разрешения и согласования запрещены.

5.15. Компания, Наставник или любой вышестоящий партнёр вправе потребовать от партнёра удаления и/или опровержения сведений и информации, которые не соответствуют настоящим Правилам, информационной политике Компании или иным локальным актам Компании. Партнер, получивший такое требование, обязан удалить и/или разместить опровержение в течение 3 (три) дней, исчисляемых от даты направления такого требования.

5.16. Использование наименования Компании, названия Товаров, иных средств индивидуализации полностью или в части в названиях юридических лиц партнёра, доменных имён его интернет-ресурсов, страниц в социальных сетях и тому подобное допускается только с письменного разрешения Компании.

5.17. Собственные интернет-ресурсы партнёра должны быть оформлены таким образом, чтобы у потенциальных покупателей или партнёров не создавалось мнения о том, что данные ресурсы принадлежат Компании.

Не допускается создание собственных интернет-ресурсов партнёра, схожих визуально с официальным сайтом Компании, в том числе использование контента с официального сайта Компании (картинки, слоганы, текст, шрифт, визуальные блоки и т.д.). Объём материалов, которые могут быть использованы для оформления печатных материалов, веб-сайтов, лендингов, страниц в социальных сетях и т.п. определяется Компанией.

Партнерам не разрешается использовать товарные знаки Компании, ее наименование, названия продуктов компании для регистрации доменных имен, адресов электронной почты или онлайн-псевдонимов.

5.18. Каждый партнер в отношении своей партнерской структуры вправе самостоятельно определять правила и принципы построения, распространения и обмена информацией, выстраивать коммуникацию, проводить встречи или мероприятия, если это не противоречит настоящим Правилам и не наносит ущерба Компании (включая репутационный ущерб).

6. Приобретение и продажа товаров

6.1. Партнер приобретает Товары Компании для личного потребления, для презентации потенциальным покупателям с целью продвижения Товаров, для передачи покупателям.

Запрещается приобретение Товаров Компании с целью дальнейшей перепродажи Товаров Компании как непосредственно самим партнером, так и через третье лицо:

- на маркетплейсах (например, Яндекс.Маркет, Wildberries, Ozon и т.п.),
- на сайтах объявлений (например, Авито и т.п.),
- в магазинах, киосках, островках в торговых центрах и иных местах, предназначенных для свободной розничной торговли,
- а также для «выкупа квалификации».

6.2. Партнер самостоятельно осуществляет поиск покупателей, проводит презентации Товаров, формирует группы постоянных покупателей и совершает иные действия для увеличения продаж и количества вовлеченных лиц.

6.3. Лично продавать Товары покупателям может только партнер, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. Такой партнер самостоятельно и под собственную ответственность обеспечивает соответствие своей предпринимательской деятельности законам страны.

6.4. Привлекать в компанию клиентов путем передачи им реферальной ссылки на интернет-магазин может любой партнер Компании вне зависимости от юридического статуса.

6.5. Для привлечения клиентов или для личных продаж Товаров, партнёр обязан сообщать клиентам и покупателям только достоверную информацию о Товарах, не допуская ситуации, при которой покупатели совершают покупки, опираясь на недостоверную информацию или имея завышенные ожидания относительно свойств Товаров Компании и результатов их использования.

6.5. Партнер обязан предлагать всем покупателям и Клиентам единые условия покупки Товаров Компании, такие как цены, сроки и способ оплаты, доставка, хранение и т.п. Нарушение этого правила (например, продажа по цене выше или ниже установленной розничной цены Компанией, продажа в кредит, рассрочку, продажа на маркетплейсах и т.п.) Компания вправе расценить как действия по нарушению единства и целостности партнёрской сети, за что к партнёру могут быть применены санкции вплоть до аннулирования ID вследствие одностороннего внесудебного отказа Компанией от основного Соглашения о партнерстве.

Розничная цена товара – это цена, которая отображается на официальном сайте компании в разделе «Каталог», который доступен всем посетителям сайта без регистрации в качестве Партнера.

Партнерская цена – это та цена товаров, которая доступна только партнерам компании после регистрации ID.

7. Общие правила создания партнёрской структуры

7.1. Создавать партнёрскую структуру (далее по тексту раздела «структура», «команда»), приглашая к сотрудничеству с Компанией новых лиц, можно лишь имея ID партнера.

7.2. Партнер, подписавший по своей реферальной ссылке нового партнёра, становится его наставником. Наставник обязан оказывать мотивационную, информационную поддержку, проводить обучение, в том числе по настоящим Правилам, Маркетинг-плану, методам прямых продаж, общению с потенциальными покупателями и партнёрами, построения собственной партнерской структуры привлечённого партнёра.

7.3. Кроме того, на Наставника, заинтересованного в стабильной работе созданной им структуры возлагаются функции контроля за соблюдением привлечённым партнёром настоящих Правил и принципов Компании, разрешение спорных вопросов между привлечёнными партнёрами. В случае необходимости Наставник вправе обратиться к своему наставнику, к любому из вышестоящих партнёров или непосредственно в Компанию.

Партнер, не получивший необходимой информации или иной поддержки у своего Наставника, вправе обратиться к любому вышестоящему партнёру своего Наставника или непосредственно в Компанию.

7.4. Наставник обязан принимать любое необходимое участие в развитии бизнеса привлечённых партнёров и своей партнёрской структуры в целом, оказывать необходимую помощь в организации и ведении бизнеса.

7.5. Приглашение новых участников в партнёрскую структуру должно осуществляться таким образом, чтобы каждый потенциальный партнер до регистрации и присвоения ему собственного ID понимал суть предстоящей работы, принципы прямых продаж, общие правила работы Компании и партнерской сети.

Запрещается использовать ID и реферальные ссылки приглашённых партнёров для совершения юридически значимых действий без их участия.

7.6. Настоящими Правилами запрещён переход от одного Наставника к другому с переходом в его структуру (переподписание). В исключительных случаях Компания вправе согласовать переход партнёра в структуру другого наставника и условия такого перехода. В этом случае партнер должен предоставить в Компанию согласия своего Наставника и его вышестоящих партнёров.

7.7. Партнёрам запрещено агитировать других партнёров на совершение действий, предусмотренных пунктом 7.6. настоящих Правил. В случае обнаружения фактов участия в переподписании ID партнеров могут быть аннулированы компанией в одностороннем порядке.

7.8. Партнер не вправе дискредитировать других партнёров или их структуры, побуждая потенциальных партнёров к сотрудничеству с Компанией под собственным Наставником или к переходу (переподписанию) в их структуру.

7.9. Компания может рассматривать как факт переподписания регистрацию в параллельной структуре иного лица, фактическую деятельность вместо которого ведёт партнёр.

7.10. Партнер обязан сообщать своему Наставнику и в Компанию обо всех ставших ему известных фактах переподписания или действий, предусмотренных пунктом 7.8. настоящих Правил.

7.11. Суть наставничества — личное приглашение в бизнес и получение прямого и явного согласия от потенциального партнёра. Личное приглашение подразумевает детальное объяснение сути бизнеса и маркетинг-плана. Условия партнёрства и роль Наставника должны быть разъяснены потенциальному Партнеру до момента заключения им партнерского соглашения.

8. Порядок регистрации и деятельности супругов

8.1. Супруги, состоящие в зарегистрированном браке, могут заключить одно Соглашение с Компанией с одним индивидуальным номером либо отдельные Соглашения. В этом случае Наставником второго считается супруг, первым заключивший Регистрационное соглашение.

8.2. Супруг, заключивший Соглашение, несет ответственность за любую деятельность, противоречащую Соглашению и Правилам Компании, Этическому кодексу, со стороны супруга, не являющегося стороной Соглашения.

8.3. Супруги не вправе иметь разных Наставников или действовать в разных структурах.

8.4. Если два Партнера, каждый из которых ведет бизнес с Компанией в разных структурах, вступают в брак, то они имеют право сохранить свое Соглашение и свою структуру либо продолжить деятельность в одной структуре, но при этом прежняя структура сохраняется в прежней Линии Наставников.

8.5. В случае развода супружеской пары только тот супруг, который заключил Соглашение, признается Компанией в качестве Партнера и, соответственно, только он/она имеет право получать бонусные начисления, премии, бизнес-инструменты и награды. Любые договоренности между разводящимися супругами в отношении получения доходов от бизнеса с Компанией должны быть урегулированы самими супругами, после чего Компания дает письменное согласие. При отсутствии письменного согласия Компании между разведенными супругами недопустимы какие-либо иные договоренности по разделению бонусных начислений, премий, доходов от бизнеса с Компанией, наград или бизнес-инструментов.

8.6. В случае развода с супругом, являющимся Партнером, второй супруг имеет право заключить новое Соглашение с Компанией. Новое соглашение может быть заключено в любой структуре в любое время после расторжения первого Соглашения.

8.7. Партнеры из структуры бывшего семейного контракта оставляют за собой право выбора: остаться в текущей структуре или перейти в новую структуру за тем супругом, который официально вышел из семейного контракта. О решении Партнеры уведомляют Компанию в письменном виде.

Переход в новую структуру подразумевает за собой новую регистрацию, а не перенос ID.

8.8. Если супруги, состоящие в зарегистрированном браке, действуют по одному Соглашению, то бонусные начисления, премии им выплачиваются в однократном размере, статус в бизнес-карьере присваивается обоим супругам одновременно, статусные значки выдаются обоим, а бизнес-инструменты и награды выдаются по одному на двоих. В том случае, если супруги изъявляют желание получать бизнес-инструменты или награды (по соответствующим акциям) для каждого, то им необходимо выполнить двойной квалификационный объем, указанный в условиях той или иной акции.

8.9. Если супруги действуют под отдельными индивидуальными номерами, то результаты деятельности каждого супруга учитываются отдельно.

9. Вознаграждение и иные преимущества

9.1. Размер вознаграждения партнёра определяется в соответствии с Системой вознаграждения (Маркетинг-план Компании).

9.2. Маркетинг-планом определяются ставки и порядок расчёта вознаграждения партнера, квалификационные статусы, условия получения дополнительных выгод и т.п.

9.3. Если партнёр подписал договор возмездного оказания услуг и не зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя либо самозанятого лица, выплата вознаграждения в денежной форме не производится, а бонусы могут быть использованы исключительно во внутренней расчётной системе Компании путём частичного зачета стоимости Товаров Компании.

9.4. Состояние расчётов с Компанией, баланс бонусов, а также суммы, причитающиеся к выплате в денежной форме, указываются в соответствующем разделе личного офиса партнёра.

9.5. Начисление бонусов в соответствии с Системой вознаграждения производится Компанией еженедельно и ежемесячно по итогам определенного для каждого бонуса расчетного периода.

9.6. Списание сумм, причитающихся Компании, например, в результате применения к партнёру мер ответственности по основаниям, предусмотренным как настоящими Правилами, так и иными соглашениями, заключенными с партнером, производится Компанией в одностороннем безакцептном порядке. В таком случае размер вознаграждения в денежной форме уменьшается на сумму удержаний и остаток выплачивается партнеру.

10. Ответственность

10.1. Компания не несёт ответственности за убытки, которые возникли у партнера в результате его сотрудничества с Компанией, а партнер не несёт ответственности за возникновение убытков у Компании (за исключением случаев, предусмотренных настоящими Правилами). Каждая из Сторон самостоятельно несёт риски, связанные с ведением предпринимательской деятельности.

10.2. Ни одна из сторон не несет ответственность за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если такое неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Соглашения, которые Стороны не могли предвидеть или предотвратить разумными методами (в частности, стихийные бедствия, военные действия, гражданские волнения, забастовки, действия государственных или местных властей, блокировка счетов, приостановка банковских операций по счетам и т.п.).

10.3. Компания может применить к партнеру меры ответственности за следующие нарушения правил лояльности в отношении Компании:

- распространение ложных, порочащих, недостоверных сведений в отношении Компании, президента, сотрудников и аффилированных лиц, товаров, отдельных партнёров или партнёрской структуре в целом, а также любой информации, которая наносит или может нанести ущерб деловой репутации Компании и партнёрам, а также повлечь иные неблагоприятные последствия для бизнеса Компании или иные ее партнеров;
- публичное обсуждение ценовой и маркетинговой политики Компании в негативном ключе;
- привлечение и использование собственной партнёрской структуры для продвижения и реализации иных товаров, привлечение партнёров собственной структуры или структур иных партнёров к сотрудничеству с иными сетевыми компаниями и иными коммерческими проектами;

- продвижение внутри партнерской структуры методов построения сети партнеров и клиентов, которые не поддерживаются и не согласованы компанией, например, различные системы автоматического рекрутинга, автоворонки с использованием искусственного интеллекта, система автоматической рассылки «спама» и так далее;
- несанкционированная передача контактных и личных данных третьим лицам, а также разглашение или опубликование информации, составляющей коммерческую тайну или конфиденциальную информацию (перечень в том числе включает информацию, сведения, указанные в разделе 12 настоящих Правил);
- грубые и (или) неоднократные нарушения правил продвижения и продажи Товаров Компании (например, продажа товаров на маркетплейсах, демпинг цен и т.п.).

10.4. К партнерам, совершившим нарушение правил лояльности, указанных в пункте 10.3. настоящих Правил, в зависимости от степени тяжести нарушения, потенциальных вредоносных последствий Компания вправе по своему выбору применить к партнеру следующие меры ответственности (одну или одновременно несколько):

- проведение обязательного дополнительного обучения;
- приостановление начисления баллов и/или предоставления иных привилегий;
- списание с основного ID партнера баллов полученных способом, нарушающим настоящие Правила или иные локальные акты Компании;
- приостановление присвоения очередного квалификационного статуса или его понижение;
- аннулирование Соглашения о партнерстве и ID.

10.5. Нарушения настоящих Правил могут быть выявлены как Компанией, так и другими Партнёрами.

10.6. В случае выявления нарушений любых из положений настоящих Правил Компания вправе потребовать объяснения у партнера, в отношении которого поступили сведения о нарушениях, а также у его Наставника. Срок для предоставления объяснений Компания устанавливает самостоятельно и указывает в запросе на предоставление объяснений.

В случае уклонения от таких объяснений или их неполноты Компания вправе по своему выбору применить к партнеру следующие меры ответственности (одну или одновременно несколько):

- направить партнеру предупреждение о недопустимости совершения подобных действий;
- потребовать прекратить совершать действия, нарушающие настоящие Правила и иные локальные акты Компании;
- приостановить начисление баллов;
- приостановить доступ к личному офису на срок до 15 (пятнадцати) календарных дней;
- приостановить выплату вознаграждения в денежной форме.

О принятии мер ответственности партнер и его Наставник уведомляются через личный офис, а также по электронной почте или через обычно используемый мессенджер.

Если в течение 15 (пятнадцать) календарных дней после применения Компанией мер ответственности, указанных выше от партнера не поступит объяснений, опровергающих документов или иных действий, направленных на урегулирование спорной ситуации,

Компания вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от Соглашения о партнерстве и следовательно аннулировать ID.

10.7. Наставник партнера, привлекаемого к ответственности, обязан содействовать урегулированию спорной ситуации.

11. Прекращение Соглашения о партнерстве и его последствия

11.1. Партнер в любой момент вправе отказаться от Соглашения о партнерстве, направив соответствующее заявление через своего наставника в компанию. В этом случае ID партнера аннулируется в течение 10 (десять) календарных дней, о чём партнер получает соответствующее уведомление от Компании.

Выплата причитающихся денежных средств производится после начисления баллов по итогам расчетного периода, в котором прекратилось действие Соглашения.

11.2. Компания вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения Соглашения о партнерстве, включая отказ от исполнения договора, и как следствие аннулировать основной ID партнера в следующих случаях:

- за нарушение правил распространения информации (сообщение искаженной, некорректной информации в отношении продуктов компании и т.д.);
- за переподписание;
- в качестве применения соответствующей меры ответственности за соответствующие нарушения Правил;
- за иные нарушения, если по своему характеру они являются грубыми и/или совершенны партнером неоднократно и/или влекут неустраимые последствия для Компании и/или иных партнеров.

11.3. В случае прекращения основного Соглашения о партнерстве и следовательно аннулирования ID независимо от оснований партнер утрачивает квалификационный статус, регистрация под тем же ID у того же Наставника с восстановлением места в партнёрской структуре невозможны.

11.4. Повторная регистрация в партнёрской структуре возможна не ранее, чем через 6 (шесть) полных расчётных месяцев.

11.5. В случае аннулирования ID партнера независимо от оснований его партнёрская структура переходит к его Наставнику.

11.6. В случае аннулирования ID партнера по причинам, связанным с нарушением партнером настоящих Правил и иных локальных актов Компании, партнер уплачивает Компании штраф в размере общей суммы денежного вознаграждения, причитающегося Партнеру на дату аннулирования ID.

Компания вправе в безакцептном порядке удержать сумму штрафа из выплат, причитающихся партнеру по договору.

Предъявление равно как и удержание штрафа в указанном размере обусловлено тем, что Компания полагает, что баллы, бонусы и как следствие денежное вознаграждение по договору, заработаны партнером вследствие нарушения им Правил Компании и соответственно начислены партнеру безосновательно.

11.7 После прекращения действия основного Соглашения о партнерстве бывший партнер обязан в трехдневный срок с даты аннулирования ID удалить или передать другим партнёрам свои интернет-страницы или аккаунты в социальных сетях, созданные для партнерства с компанией.

11.8. Правила о запрете дискредитации Компании, её Товаров, способов ведения бизнеса, а также правила о сохранении конфиденциальной информации сохраняют своё действие и после прекращения Соглашения о партнерстве (следовательно аннулирования ID) в течение 5 лет, исчисляемого от даты прекращения Соглашения. В случае выявления нарушений Компания вправе предъявить такому партнеру требование об уплате штрафа в размере 100 000 (сто тысяч) рублей за каждый факт нарушения.

12. Переход прав по Соглашению

12.1. Имущественные права, приобретённые партнёром при сотрудничестве с Компанией, в случае его смерти переходят к наследникам по общим основаниям.

По согласованию с Компанией может быть применён упрощённый порядок перехода прав к наследникам. В этом случае в Компанию предоставляются документы, подтверждающие право наследования, свидетельство о смерти партнера и рекомендация его Наставника.

В случае возникновения спора между несколькими наследниками, вопросы наследования регулируются действующим законодательством РФ.

В случае, если ни один из наследников не заявил о желании сотрудничать с Компанией, структура умершего партнера переходит к его Наставнику, ID партнера аннулируется.

12.2. Права и обязанности по Соглашению о партнерстве могут быть переданы партнером близкому родственнику, супругу и иным третьим лицам по заявлению Партнера в свободной форме на имя Президента компании.

13. Политика нулевой активности на неоткрытых рынках

13.1. Компания придерживается Политики нулевой активности на неоткрытых рынках.

Неоткрытый рынок - страна, в которой Компания не начала вести свою официальную деятельность.

Началом официальной деятельности Компании считается открытие Компанией официального филиала или представительства.

В случае если Компания официально не объявила об открытии новой страны (посредством соцсетей и (или) на официальном сайте), любая деятельность в такой стране не допускается, и действуют Правила нулевой активности.

13.2. Запрещается на неоткрытых рынках целенаправленно продавать и продвигать продукцию Компании, целенаправленно привлекать других людей к сотрудничеству с Компанией, в т. ч. создавать сайты в интернет-пространстве страны, ассоциируемых с Компанией.

13.3. Импорт продукции Компании и без разрешительных документов, регистрации, маркировки может повлечь привлечение нарушителя и Компании к административной,

уголовной ответственности, к выплате штрафов и конфискации продукции и материалов. Такие действия наносят вред имиджу Компании и ее продукции, а также ставят под угрозу возможность Компании начать официальную деятельность в этой стране.

13.4. Запрещается любая реклама продукции и/или бизнеса Компании для привлечения потенциальных Клиентов и Партнеров неоткрытого рынка, как на территории этого рынка, так и на рынке, где Компания ведет официальный бизнес.

13.5. Запрещено представляться работником Компании. Запрещается выдавать себя за эксклюзивного представителя Компании в какой-либо неоткрытой стране.

13.6. Запрещается приглашать людей, проводить встречи (в том числе один на один), собрания, связанные с деятельностью Компании в любой неоткрытой стране до объявления Компанией даты начала своей официальной деятельности в этой стране.

13.7. При посещении неоткрытой страны запрещается формировать интерес и привлекать к бизнесу Компании проживающих в ней людей.

13.8. Люди, проживающие на территории стран, официально не открытых Компанией, могут быть зарегистрированы в качестве Партнеров. Они имеют право заказывать продукцию для личного использования и строить сети на территориях, где компания официально ведет деятельность.

13.9. При получении Компанией достоверной информации о запрещенной деятельности на неоткрытом рынке, Компания вправе применить к нарушителю административные меры, в т.ч. проведение разъяснительных бесед и повторное обучение; приостановление выплаты премии, бонусных начислений; штраф; исключение Партнера из списка лиц, претендующих на получение знака отличия, на участие в церемонии «Признание»; расторжение Соглашения в одностороннем порядке.

13.10. Наставники обязаны ознакомить лиц, входящих в их структуру, с правилами политики нулевой активности на неоткрытых рынках.

14. Конфиденциальная информация о Компании

14.1. К конфиденциальной информации о Компании, которую партнер не вправе разглашать без предварительного письменного согласия Компании, включая иных партнеров Компании, относится:

- сведения о партнерах Компании без их согласия;
- переписка, которая ведется Компанией лично с партнером, в мессенджере, по электронной почте;
- информация, сведения, отображаемые в личном офисе партнера, за исключением результатов деятельности партнера;
- любая иная информация, сведения, к которым нет открытого доступа третьим лицам, которая относится к различным сферам финансовой, управленческой и иной предпринимательской деятельности Компании.

14.2. Разглашение конфиденциальной информации является нарушением правил лояльности Компании, за что Компания вправе применить к партнеру предусмотренные меры ответственности (одну или несколько одновременно).

15. Заключительные положения

15.1. Настоящие Правила в актуальной редакции размещены на официальном сайте Компании : <https://full-en.com> Компания вправе в одностороннем порядке вносить изменения в настоящие Правила, в локальные документы Компании и иные документы, в том числе вводить новые правила, политики и правила деятельности. При этом указанные изменения, дополнения вступают в силу с даты их размещения и равно распространяются на всех партнеров Компании.

Партнер имеет возможность любым доступным ему способом, самостоятельно обращаться на сайт: <https://full-en.com> для получения сведений об актуальной редакции вышеуказанных документов.

Если партнер полагает, что в результате изменения Правил нарушены его права или интересы, он вправе прекратить сотрудничество с Компанией.

15.2. Партнер обязан сохранить в тайне данные для доступа в личный офис (логин, пароль, а также иные данные, позволяющие получить доступ к личному офису).

Партнёры должны понимать, что предоставленная ими информация, как и любая, передаваемая с использованием электронных каналов связи, может стать доступной вследствие неправомерных действий третьих лиц (взлом баз данных, хакерские атаки и т.п.), в том числе по причинам, находящимся вне контроля Компании.

Кроме того, Компания не несёт ответственности за случаи доступа третьих лиц к данным личного офиса, а также за последствия такого доступа (утрата баллов, бонусов, денежных начислений и т.п.), причиной которых стали неосторожные или небрежные действия самого партнера (сообщение данных для входа в личный офис иным лицам, использование ненадёжных паролей, кража паролей из иных источников и т.п.).

Обо всех случаях несанкционированного доступа к закрытым данным личного офиса и Компания и партнер в обязательном порядке уведомляют друг друга незамедлительно.

15.3. Партнер обязан сообщать Компании об изменении личных данных, включая данные о фамилии имени и отчестве, мобильного телефона, электронной почты, а для Партнёров, получающих вознаграждение в денежной форме — о смене банковских реквизитов, прекращении деятельности в качестве индивидуального предпринимателя, самозанятого лица.

Компания не несёт ответственности за совершение юридически значимых действий, включая направление уведомлений, запросов, а также перечисления денежных средств, совершённым с использование неактуальных данных.

15.4. Продажа Товаров Компании официально производится только в странах, указанных в Информационных материалах Компании. Это связано с необходимостью получения сертификатов, разрешений, лицензий или иных удостоверяющих документов, необходимых для работы на потребительских рынках, а также возможных таможенных и иных ограничений, установленных в каждой стране. В связи с этим партнёры обязуются воздерживаться от ведения деятельности на территории стран, где Компания официально не представлена.

15.5. Урегулирование разногласий по вопросам начисления баллов, бонусов, денежного вознаграждения, квалификационных статусов, выполнения условий специальных маркетинговых программ производится путём обращения партнера в Компанию. Компания обязана рассмотреть обращение в течение 10 (десять) рабочих дней.

Урегулирование разногласий между партнёрами производится путём обращения партнера к своему Наставнику, а при необходимости — к его вышестоящим партнёрам. Если разногласия таким образом не урегулированы, партнер вправе обратиться в Компанию, с приложением ответов Наставника и его вышестоящих партнёров по ситуации.

15.6. Настоящие Правила представляют собой условия соглашения между Компанией и партнёром, действующие на условиях договора присоединения (ст. 428 ГК РФ). Условия настоящих Правил принимаются Партнёром в полном объёме.

Присоединяясь к предложенным Компанией условиям ведения бизнеса, партнер подтверждает, что его условия предоставляют ему весь объём прав, обычно предоставляемых по сделкам такого вида, не исключает и не ограничивает ответственность Компании, не содержат обременительных для партнера условий, которые он исходя из своих разумно понимаемых интересов не принял бы при наличии у него возможности участвовать в определении условий сделки.

Этический кодекс Партнера компании

1. Партнер – это лицо Компании. Имидж Партнера, его профессионализм, речь, внешний вид, внутренняя культура должны соответствовать высоким требованиям Компании.
2. Партнер знает Правила компании Full Energy и соблюдает их везде и всегда, на словах и на деле.
3. Партнер хорошо знает продукцию, пользуется ею и может убедительно рекомендовать ее другим на личном примере.
4. Партнер представляет продукцию и бизнес Компании в строгом соответствии с описанием в официальных документах Компании. Недопустимы недостоверные заявления об эффективности продукции и возможных доходах.
5. Партнер воздерживается от давления на потенциальных Клиентов, Клиентов (потребителей) и Партнеров, уважая их право самостоятельного принятия решения о ценности представленной информации и о сотрудничестве с Компанией.
6. Партнер ведет свой бизнес для получения прибыли таким образом, чтобы те люди, с кем он сотрудничает, также могли получать прибыль.
7. Партнер внимательно и доброжелательно относится ко всем Партнерам, независимо от их статуса и того, являются они членами его структуры или нет.
8. Партнер строго соблюдает правило сохранения стабильности структур – не совершает внутреннее переподписание.
9. Партнер, являющийся Наставником, гарантирует со своей стороны обучение и поддержку всей своей структуре, содействует развитию у Партнеров своей линии деловой культуры и восприятию Этического кодекса, как важного закона успешного развития бизнеса с Компанией и Правил компании, как основ для взаимодействия с Компанией, своей структурой, другими клиентами и партнерами.
10. Партнер строго воздерживается от разжигания всех видов вражды: по половым, расовым признакам, возрасту, вероисповеданию, политическим и духовным взглядам, факту нахождения партнеров в том или иной структуре, ранга, бизнес-пакета и так далее.

11. Партнер осознает, что нарушение им норм Этического кодекса и Правил сотрудничества с Компанией может привести к расторжению соглашения с Компанией.
12. Партнеры Компании вправе сотрудничать с Компанией, совмещая этот вид деятельности с другими MLM компаниями. Партнеры Компании, имеющие статус Национальный лидер и выше, не вправе сотрудничать с Компанией, совмещая этот вид деятельности с другими.
13. Партнеру запрещается использовать свою структуру либо структуры других партнеров в компании Full Energy для продвижения товаров и услуг сторонних организаций вне зависимости от статуса.
14. За нарушение запрета на продажу товаров и услуг сторонних организаций, в том числе иных mlm компаний или финансовых организаций, в партнеру, нарушившему данный запрет компания Full Energy может применить такие санкции как: предупреждение, разъяснительная беседа, приостановка выплаты бонусов, приостановка регистрации, прекращение партнерства.
15. Не допускается объединение информации о продукции компании с продукцией других компаний.