

HERBALIFE INTERNATIONAL EKSPORDIPOLIITIKA REEGLID

Distribuuortegevus maades või territooriumitel, mis ei ole Firma poolt ametlikult avatud äri jaoks.

1. Sõltumata sellest, kas kasutatakse ärinime “Herbalife” või mitte, ei või Distributorid olla seotud ärilise tegevusega (kaasaarvatud “ettevalmistava”), mis puudutab Herbalife'i nendes maades ja territooriumitel, sealhulgas, kuid mitte piirdudes katsetega
 - a. Registreerida või litsenseerida Herbalife ärinime, tooteid või Marketingi Plaani,
 - b. Müüa või levitada Herbalife toodangut,
 - c. Reklaamida Herbalife toodangut või ärivõimalusi (sealhulgas, kuid mitte piirdudes märgi kandmisega või reklaamtegevusega pressis) või
 - d. Läbi viia üritusi (suuri või väikeseid) või värvata või teha ettepanekuid sponsortegevuseks antud maade residentidele.
2. Antud keelatud tegevuse vorm sisaldab endas tegevust, mis füüsiliselt leiab aset väljaspool riiki, mis ei ole äritegevuseks avatud, kuid mille eesmärgiks või tagajärjeks on ükskõik milline tegevus, mis on kajastatud paragrahvis 1 (vt. üleval).
3. Herbalife ei hakka teadlikult võtma vastu Distributoriks saamise Avaldusi isikutelt, kes elavad nendes riikides, ning jätab enesele õiguse lõpetada nende isikute distribuuortegevuse, kes olid Avalduse allkirjastamise hetkel riikide, mis ei olnud Herbalife äri jaoks avatud, residentid.

Herbalife'i puudutav tegevus avatud maades.

Herbalife toodang on mõeldud müügiks ja levitamiseks teatud maades, millede jaoks on need tooted valmistatud ning on läbinud vastava kinnituse.

1. Antud toodete müük ükskõik millises teises riigis on keelatud.
2. Distributorid ei tohi transportida või organiseerida transporti (otseselt või kaudselt) ühest riigist teise, sealjuures ei oma tähtsust, kas tooted on mõeldud isiklikuks tarbimiseks või mitte.
3. Distributoril on õigus isiklikult, füüsiliselt, võtta vastu toodang ühes riigis ja transportida see teise riiki, KUID ainult “vastuvõetav kauba kogus” isiklikuks tarbimiseks Distributori poolt või kingituseks, mitte edasimüügiks. “Vastuvõetav kauba kogus” tähendab sellist kauba kogust ja valikut, mida jätkub ühe isiku poolt tarbimisel kuni kaheks kuuks (või kahe isiku poolt tarbimisel kuni üheks kuuks) ja ei tohi ületada 1000 punkti summaarselt kõikide positsioonide peale kokku, mida plaanitakse kasutada 30-päevase perioodi jooksul.
4. Distributor kannab isiklikku vastutust ükskõik millise toodangu ühest riigist teise sisseveo eest ja peab kaitsma Firmat ebasoodsate tagajärgede eest.
5. Ükski Distributor ei oma õigust ning volitusi pöörduda ükskõik millise riigi riiklikesse organitesse seoses Herbalife kauba sisseveo ja/või levitamise ja Herbalife kaubamärkide registreerimisega. Ainult Herbalife International, Inc. kannab vastutust meie toodangu ja Marketingi Plaani täieliku vastavuse eest kohalikele seadustele ning sätetele.
6. Firma jätab enesele õiguse toimida ainult oma äranägemise järgi juhul, kui mingi praktika, Firma arvates, rikub või võib rikkuda ülalpoololevate teeside sõna ja vaimu.

EKSPORDIPOLIITIKA REEGLITE RIKKUMISE EEST ETTENÄHTUD KARISTUSMÄÄRAD

Ükskõik millised antud reeglite rikkumised võivad Firma jaoks endaga kaasa tuua seaduslikke probleeme või probleeme riigiorganitega ning panna ohtu kõikide Distributorite äri. Tänu sellele on karistused, mida rakendatakse Distributorite suhtes, kes on otseselt või kaudselt rikkunud käesolevaid reegleid, tõsised.

Herbalife võib üksnes oma äranägemise järgi, põhinedes rikkumise tõsidusel ja tekitatud kahju ulatusel, ära määrata vastavad karistused, sealhulgas, kuid mitte piirdudes:

- distribuutortevuse läbiviimise Õiguste ja Privileegide peatamisega.
- materiaalsete sanktsioonidega.
- kohustusega tasuda Herbalife'le kohtukulud.
- eemaldamisega spikerprogrammist.
- eemaldamisega igaaastase boonuse väljamaksmisest.
- allpoolseisva organisatsiooni kaotamisega ilma selle taastamise võimaluseta.
- distribuutortevuse läbiviimise õiguse äravõtmisega.

Tähtis märkus: Herbalife võib kasutada sanktsioone reeglite rikkuja ülalpoolseisvate Distributorite suhtes, juhul kui uurimise käigus on tuvastatud, et antud Distributorid omasid informatsiooni rikkumise kohta või võtsid osa käesolevates rikkumistes.

Jõustus 1. mai 2005.a.

ПРАВИЛА ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ ГЕРБАЛАЙФ ИНТЕРНЕШНЛ

Дистрибьюторская деятельность в странах или на территориях, не объявленных Компанией как официально открытые для бизнеса.

1. Независимо оттого, используется торговое наименование «Гербалайф» или нет, Дистрибьюторы не могут быть вовлечены в деловую активность (включая «подготовительную»), относящуюся к Гербалайф в этих странах и территориях, включая, но не ограничиваясь попытками
 - a. Регистрации или лицензирования торгового наименования Гербалайф, продуктов или Маркетинг Плана Компании,
 - b. Продавать или распространять продукцию Гербалайф,
 - c. Промотировать продукцию Гербалайф или деловые возможности (включая, но не ограничиваясь ношением значка или рекламной деятельностью в прессе) или
 - d. Проведения мероприятий (больших или малых) или рекрутированием или предложением спонсорской деятельности резидентам данных стран.
2. Данная запрещенная форма деятельности включает деятельность, которая физически имеет действие за пределами страны, не открытой для бизнеса, но целью или эффектом от которой является какое-либо действие, обозначенное в подпараграфе 1 (см.выше).
3. Гербалайф не будет сознательно принимать Заявления на получение статуса Дистрибьютора от лиц, проживающих в таких странах, и сохраняет за собой право прекратить дистрибьюторскую деятельность лиц, являвшихся на момент подписания Заявления резидентами стран, не открытых для бизнеса Гербалайф.

Деятельность, относящаяся к Гербалайф, в открытых странах.

Продукты Гербалайф предназначены для продажи и распространения в определенных странах, для которых эти продукты произведены и прошли соответствующее утверждение.

1. Продажа данных продуктов в любой другой стране запрещена.
2. Дистрибьюторы не могут транспортировать или организовывать доставку (прямо или косвенно) из одной страны в другую, при этом не имеет значения, предназначен продукт для личного использования или нет.
3. Дистрибьютор имеет право персонально, физически забрать продукт в одной стране и перевезти его в другую страну, НО только «приемлемый объем продукции» для персонального использования Дистрибьютором или для подарка, не для перепродажи. «Приемлемый объем продукции» означает такое количество и ассортимент продукции, которого хватит на срок до двух месяцев для использования одним лицом (или на срок до одного месяца при использовании двумя лицами), и не должно превышать 1000 очков суммарно по всем

позициям, предполагаемым для использования в течение 30-дневного периода.

4. Дистрибьютор несет персональную ответственность за последствия ввоза какой-либо продукции из одной страны в другую и должен оберегать Компанию от неблагоприятных последствий.
5. Ни один Дистрибьютор не имеет права и полномочий обращаться в правительственные органы любой страны по поводу ввоза и/или распространения продукции компании Гербалайф или регистрации торговых марок компании Гербалайф. Исключительно Гербалайф Интернэшнл, Инк несет ответственность за полное соответствие нашей продукции и Плана Маркетинга местным законам и постановлениям.
6. Компания сохраняет за собой право действовать исключительно по своему усмотрению в случае если какая-либо практика, по мнению Компании, нарушает или может нарушить букву и дух вышеупомянутых положений.

МЕРЫ НАКАЗАНИЯ ЗА НАРУШЕНИЯ ПРАВИЛ ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ

Какие-либо нарушения данных правил могут повлечь за собой проблемы законодательного характера или проблемы с правительственными органами для Компании и поставить под угрозу бизнес всех Дистрибьюторов. По этой причине меры наказания, применяемые к Дистрибьюторам, кто прямо или косвенно нарушил данные правила, будут серьезными.

Гербалайф исключительно по собственному усмотрению вправе определить соответствующие меры наказания, основываясь на серьезности нарушения и объеме причиненного или возможного ущерба, включая, но не ограничиваясь:

- Приостановлением Прав и Привилегий вести дистрибьюторскую деятельность.
- Санкциями материального характера
- Обязательством возместить Гербалайф судебные издержки
- Отстранением от спикерской программы
- Отстранением от участия в выплатах ежегодного бонуса
- Потерей нижестоящей организации без возможности последующего восстановления
- Лишением права вести дистрибьюторскую деятельность

Важное замечание: Гербалайф может наложить санкции на вышестоящих Дистрибьюторов нарушителя данных правил, если в результате расследования будет установлено, что данные Дистрибьюторы располагали информацией о нарушении или принимали участие в совершении данных нарушений.

Вступило в силу с 1 мая 2005 года.

