

4Life[®]
Policies &
Procedures

(Effective January 1, 2016)

4Life[®]
Политика и
методы ведения
деятельности

(Действуют с 1 января 2016 г.)

Содержание

(in Russian, see page 2 for Table of Contents in English)

1. Введение.....	8
1.1. Политика, являющаяся составной частью Заявления дистрибьютора и Дистрибьюторского соглашения	
1.2. Цель Политики	
1.3. Внесение изменений в Дистрибьюторское соглашение, настоящую Политику и Компенсационный план	
1.4. Просрочка	
1.5. Независимость отдельных условий Политики	
1.6. Отсутствие у заголовков статуса условий	
1.7. Отказ от прав	
2. Как стать дистрибьютором	10
2.1. Требования к кандидату на позицию дистрибьютора	
2.2. Товары и Набор дистрибьютора	
2.3. [намеренно ыдалено]	
2.4. Привилегии дистрибьютора	
2.5. Оплата материалов и абонентская плата	
3. Работа бизнеса 4Life.....	12
3.1. Соблюдение Компенсационного плана 4Life	
3.2. Рекламная деятельность	
3.3. Участие в маркетинговой деятельности 4Life	
3.4. Приемы телемаркетинга	
3.5. Товарные знаки и авторские права	
3.6. Средства массовой информации и запросы СМИ	
3.7. Хозяйствующие субъекты	
3.8. Изменение данных бизнеса 4Life	
3.9. Добавление дополнительных заявителей	
3.10. Смена спонсора	
3.11. Прекращение Соглашения и повторное заявление	
3.12. Возмещение ущерба, возникшего в связи с несанкционированными заявлениями и действиями	
3.13. Запрет заявлений по поводу продукции	
3.14. Заявления о доходе	
3.15. Торговые точки	
3.16. Отраслевые выставки, экспозиции и выставки-ярмарки	
3.17. Конфликт интересов, запрет на вовлечение дистрибьюторов и по в деятельность других компаний	
3.18. Отчеты о деятельности нижестоящих организаций	
3.19. Перекрестное спонсорство	
3.20. Ошибки и вопросы	
3.21. Запрет на закупку избыточных запасов	
3.22. Право на публичное использование	
3.23. Разрешения государственных органов, одобрение государственными органами	
3.24. Налогообложение доходов	
3.25. Статус независимого дистрибьютора	
3.26. Международный маркетинг	
3.27. Соблюдение законов и постановлений	
3.28. Соблюдение требований законодательства и норм деловой этики	
3.29. Запрет наличия нескольких дистрибьюторских позиций у одного дистрибьютора	
3.30. Действия членов семьи и аффилированных физических лиц	



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3.31. Запрет переупаковки и замены ярлыков	
3.32. Требование предоставить дополнительные учетные документы	
3.33. Компрессия Маркетинговой организации	
3.34. Продажа, передача, уступка бизнеса 4Life	
3.35. Разделение бизнеса 4Life	
3.36. Спонсорство	
3.37. Передача в случае смерти дистрибьютора	
3.38. Передача в случае утраты дистрибьютором дееспособности	
4. Обязанности дистрибьютора	30
4.1. Смена адреса или номера телефона	
4.2. Обязательства по постоянному развитию и обучению	
4.3. Обязанность повышать квалификацию	
4.4. Обязанности по организации непрерывных продаж	
4.5. Запрет порочащих высказываний	
4.6. Предоставление документации заявителям	
4.7. Сообщение о нарушении политики	
5. Требования к объемам продаж	32
5.1. Объем продаж продукции	
5.2. Отсутствие ценовых и территориальных ограничений	
5.3. Товарные чеки	
6. Бонусы и комиссии	32
6.1. Критерии выплаты бонусов и комиссий	
6.2. Корректировка сумм бонусов и комиссий в связи с возвратом продукции	
6.3. Выплата бонусов и комиссий	
6.4. Другие вознаграждения	
7. Гарантии на продукцию, возврат и товарные запасы	33
7.1. Гарантия на продукцию	
7.2. Продукция, возвращенной розничными покупателями дистрибьютора	
7.3. Возврат дистрибьютором товарных запасов и маркетинговых материалов	
7.4. Процедуры, применимые ко всем случаям возврата	
8. Разрешение споров и дисциплинарные разбирательства	36
8.1. Дисциплинарные взыскания	
8.2. Конфликты и жалобы	
8.3. Обжалование взысканий	
8.4. Разрешение споров	
8.5. Применимое право	
9. Заказ продукции	37
9.1. Закупка продукции 4Life	
9.2. [Намеренно удалено]	
9.3. [Намеренно удалено]	
9.4. Подтверждение получения заказа	
9.5. Запрет предоплаты и залога	
9.6. [Намеренно удалено]	
9.7. [Намеренно удалено]	



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

9.8. Ограничение использования третьими лицами кредитных карт и доступа к текущим счетам.

9.9. НДС

10. Отсутствие деятельности и прекращение действия — расторжение.....38

- 10.1. Последствия прекращения действия и расторжения
- 10.2. Прекращение действия в связи с отсутствием деятельности
- 10.3. Недобровольное прекращение действия (расторжение)
- 10.4. Добровольное прекращение
- 10.5. Непродление

Определения.....40



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Table of Contents

(Содержание на русском языке начинается на стр. 5)

1. Introduction.....	8
1.1. Policies Incorporated into Distributor Application and Agreement	
1.2. Purpose of Policies	
1.3. Changes to the Distributor Agreement, Policies and Procedures, or Compensation Plan	
1.4. Delays	
1.5. Policies and Provisions Severable	
1.6. Titles Not Substantive	
1.7. Waiver	
2. Becoming a Distributor.....	10
2.1. Requirements to Become a Distributor	
2.2. Inventory and Distributor Kit	
2.3. New Distributor Registration by Telephone, Facsimile or Internet	
2.4. Distributor Benefits	
2.5. Material and Subscription Fee	
3. Operating a 4Life Business.....	12
3.1. Adherence to the 4Life Compensation Plan	
3.2. Advertising	
3.3. Participation in 4Life’s Corporate Marketing Efforts	
3.4. Telemarketing Techniques	
3.5. Trademarks and Copyrights	
3.6. Media and Media Inquiries	
3.7. Business Entities	
3.8. Changes to the 4Life Business	
3.9. Addition of Co-Applicants	
3.10. Change of Sponsor	
3.11. Cancellation and Re-application	
3.12. Indemnification for Unauthorized Claims and Actions	
3.13. Product Claims	
3.14. Income Claims	
3.15. Commercial Outlets	
3.16. Trade Shows, Expositions and Other Sales Forums	
3.17. Conflicts of Interest / Nonsolicitation	
3.18. Downline Activity Reports	
3.19. Cross-Sponsoring	
3.20. Errors or Questions	
3.21. Excess Inventory Purchases Prohibited	
3.22. Right of Publicity	
3.23. Governmental Approval or Endorsement	
3.24. Income Taxes	
3.25. Independent Distributor Status	
3.26. International Marketing	
3.27. Adherence to Laws and Ordinances	
3.28. Compliance with Laws and Ethical Standards	
3.29. One 4Life Business per Distributor	
3.30. Actions of Household Members or Affiliated Individuals	



3.31. Re-packaging and Re-labeling Prohibited	
3.32. Requests for Additional Records	
3.33. Roll-up of Marketing Organization	
3.34. Sale, Transfer or Assignment of 4LifeBusiness	
3.35. Separation of a 4Life Business	
3.36. Sponsoring	
3.37. Transfer upon Death of a Distributor	
3.38. Transfer upon Incapacitation of a Distributor	
4. Responsibilities of Distributors	30
4.1. Change of Address or Telephone	
4.2. Continuing Development Obligations and Ongoing Training	
4.3. Increased Training Responsibilities	
4.4. Ongoing Sales Responsibilities	
4.5. Non-disparagement	
4.6. Providing Documentation to Applicants	
4.7. Reporting Policy Violations	
5. Sales Requirements	32
5.1. Product Sales	
5.2. No Price or Territory Restrictions	
5.3. Sales Receipts	
6. Bonuses and Commissions	32
6.1. Bonus and Commission Qualifications	
6.2. Adjustment to Bonuses and Commissions for Returned Products	
6.3. Payment of Bonuses and Commissions	
6.4. Other Incentives	
7. Product Guarantees, Returns, and Inventory	33
7.1. Product Guarantee	
7.2. Returns by Distributors (Products Returned by Personal Retail Customers)	
7.3. Return of Inventory and Sales Aids by Distributors	
7.4. Procedures for All Returns	
8. Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings	36
8.1. Disciplinary Sanctions	
8.2. Grievances and Complaints	
8.3. Appeals of Sanctions	
8.4. Dispute Resolution	
8.5. Governing Law	
9. Ordering	37
9.1. Purchasing 4Life Products	
9.2. [Intentionally omitted]	
9.3. [Intentionally omitted]	
9.4. Confirmation of Order	
9.5. Payment and Shipping Deposits	



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- 9.6. [Intentionally omitted]
- 9.7. [Intentionally omitted]
- 9.8. Restrictions on Third Party Use of Credit Cards and Checking Account Access
- 9.9. VAT

10. Inactivity and Cancellation – Termination	38
10.1. Effect of Cancellation and Termination	
10.2. Cancellation Due to Inactivity	
10.3. Involuntary Cancellation (Termination)	
10.4. Voluntary Cancellation	
10.5. Non-continuation	
Definitions	40

1. Introduction

1.1. Policies Incorporated into Distributor Application and Agreement. These Policies and Procedures (“**Policies**”), in their present form and as amended at the sole discretion of **4Life Research Russ Limited Liability Company**, a company organized and existing under the laws of the Russian Federation, registered under the Main State Registration Number 1147746624948, having its place of location at: 13 Kasatkina Street, building 5, Moscow, 129301, Russia (hereafter “**4Life**” or the “**Company**”), are incorporated into, and form an integral part of, the 4Life Distributor Application and Agreement (hereafter “**Distributor Agreement**”). Throughout these Policies, when the term “**Agreement**” is used, it collectively refers to the 4Life Distributor Agreement, these Policies, and the 4Life Compensation Plan. These documents are incorporated by reference into the Distributor Agreement (all in their current form and as amended by 4Life). It is the responsibility of each distributor to read, understand, adhere to, and ensure that he or she is aware of and operating under the most current version of these Policies, the 4Life Compensation Plan and the 4Life Product Price List available at: <http://russia.4life.com>. When sponsoring a new distributor, it is the responsibility of the sponsoring distributor to provide the most current version of these Policies to the applicant prior to his or her execution of the Distributor Agreement.

1.2. Purpose of Policies. 4Life distributors are required to comply with all of the Terms and Conditions set forth in the Agreement which 4Life may amend at its sole discretion from time to time, as well as all applicable laws governing their 4Life business and their conduct. Because 4Life distributors may be unfamiliar with many of these standards of practice, it is very important that each distributor read and abide by the Agreement. The information in these Policies should be reviewed carefully. They explain and govern the relationship between an independent distributor and the Company.

1. Введение

1.1. Политика, являющаяся составной частью Заявления и Соглашения независимого дистрибьютора. Настоящая Политика и методы ведения деятельности (далее – «**Политика**») в действующей редакции, а также с учетом изменений и дополнений, которые могут вноситься по усмотрению **Общества с ограниченной ответственностью «ФорЛайф Ресерч Русс»**, общества учрежденного и действующего в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированного за основным государственным регистрационным номером 1147746624948, с местом нахождения по адресу: Россия, 129301, Москва, ул. Касаткина, 13, корпус 5 (далее – «**4Life**» или «**Компания**») включено в Заявление и Соглашение независимого дистрибьютора 4Life (далее – «**Дистрибьюторское соглашение**») и является его неотъемлемой частью. При использовании в тексте настоящего документа термина «Соглашение» имеются в виду совместно Дистрибьюторское соглашение 4Life, настоящая Политика и Компенсационный план 4Life. Указанные документы включены в Дистрибьюторское соглашение посредством ссылки (все либо в существующей форме, либо с учетом изменений и дополнений, внесенных 4Life). Каждый дистрибьютор обязан ознакомиться с последней версией настоящей Политики, Компенсационного плана 4Life и Прейскуранта 4Life на веб-сайте <http://russia.4life.com>, понять ее содержание придерживаться ее условий и действовать в соответствии с ее наиболее актуальной редакцией. При спонсировании нового дистрибьютора в обязанности спонсирующего дистрибьютора входит предоставление претенденту наиболее актуальной редакции настоящей Политики до заключения с ним или с ней Дистрибьюторского соглашения.

1.2. Цель Политики. От дистрибьюторов 4Life требуется соблюдение всех Условий, изложенных в Соглашении, в которые 4Life вправе периодически вносить изменения по своему усмотрению, а также со всеми применимыми законодательными актами, регулирующими деловые отношения с 4Life и деятельность дистрибьюторов. Поскольку дистрибьюторы 4Life могут быть незнакомы со многими общепринятыми нормами практики, очень важно, чтобы каждый дистрибьютор ознакомился с Соглашением и соблюдал его. Содержащаяся в настоящей Политике информация должна быть тщательно изучена. На основании данной Политики разъясняются и настоящей



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>1.3. <u>Changes to the Distributor Agreement, these Policies or the 4Life Compensation Plan.</u> Because applicable laws, as well as the business environment, periodically change, 4Life reserves the right to amend the Agreement and the prices in its 4Life Product Price List in its sole and absolute discretion. By signing the Distributor Agreement, a distributor agrees to abide by all amendments or modifications that 4Life elects to make. Notification of amendments shall appear in Official 4Life Materials. Amendments shall be effective upon publication in Official 4Life Materials, including but not limited to, posting on http://www.4life.com/russia, e-mail distribution, publication in 4Life's newsletter, product inserts, or any other commercially reasonable method. The continuation of a distributor's 4Life business or a distributor's acceptance of bonuses or commissions constitutes acceptance of any and all amendments.</p> <p>1.4. <u>Delays.</u> 4Life shall not be responsible for delays and failures in performance of its obligations when performance is made commercially impractical due to circumstances beyond its reasonable control. This includes, without limitation, strikes, labor difficulties, riot, war, fire, flood, death, curtailment of a party's source of supply, or government decrees or orders.</p> <p>1.5. <u>Policies and Provisions Severable.</u> If any provision of the Agreement, in its current form or as may be amended, is found to be invalid, or unenforceable for any reason, only the invalid portion(s) of the provision shall be severed and the remaining terms and provisions shall remain in full force and effect and shall be construed as if such invalid, or unenforceable provision never comprised a part of the Agreement.</p> <p>1.6. <u>Titles not Substantive.</u> The titles and headings in the Agreement are for reference purposes only, and do not constitute, and shall not be construed as, substantive terms</p>	<p>Политикой регулируются взаимоотношения между независимым дистрибьютором и Компанией.</p> <p>1.3. <u>Внесение изменений в Дистрибьюторское соглашение, настоящую Политику и Компенсационный план.</u> Поскольку действующее законодательство и коммерческая ситуация периодически меняются, 4Life охраняет за собой право изменять Соглашение и цены, содержащиеся в Прейскуранте 4Life, по своему усмотрению. Подписывая Дистрибьюторское соглашение, дистрибьютор соглашается придерживаться всех изменений или дополнений, внесенных 4Life. Уведомления о внесенных изменениях и дополнениях будут публиковаться в Официальных материалах 4Life. Изменения и дополнения вступают силу с момента соответствующей публикации в Официальных материалах 4Life, в частности, путем размещения на веб-сайте http://www.4life.com/russia, рассылки по электронной почте, включения в информационные сообщения 4Life, листовки с информацией о продукции, а также любым другим коммерчески обоснованным способом. Продолжение деятельности бизнеса 4Life дистрибьютора или согласие дистрибьютора принять бонусы или комиссии считается согласием принять все и любые изменения и дополнения.</p> <p>1.4. <u>Просрочка.</u> 4Life не несет ответственности за просрочку исполнения или неисполнение своих обязательств, если их исполнение стало нецелесообразным с коммерческой точки зрения в связи с неподконтрольными обстоятельствами. К таким обстоятельствам относятся, в частности, забастовки, трудовые конфликты, волнения, военные действия, пожар, наводнение, смерть, сокращение источников поставки соответствующей стороны, распоряжения и указы государственных органов.</p> <p>1.5. <u>Недействительность отдельных условий Политики.</u> В случае если любое положение Соглашения в действующей редакции или с учетом внесенных изменений и дополнений будет признано по какой-либо причине недействительным или не подлежащим исполнению, исключается только недействительная часть такого положения, оставшиеся же условия и положения сохраняют полную юридическую силу и действие и толкуются таким образом, как если бы такое недействительное или не подлежащее исполнению положение никогда не являлось частью Соглашения.</p> <p>1.6. <u>Отсутствие у заголовков статуса условий.</u> Содержащиеся в настоящем Соглашении названия и заголовки приведены исключительно для удобства</p>
--	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

of the Agreement.

1.7. Waiver. The Company never gives up its right to insist on compliance with the Agreement and with the applicable laws governing the conduct of a business. No failure of 4Life to exercise any right or power under the Agreement or to insist upon strict compliance by a distributor with any obligation or provision of the Agreement, and no custom or practice of the parties at variance with the terms of the Agreement, shall constitute a waiver of 4Life's right to demand exact compliance with the Agreement. Waiver by 4Life can be effectuated only in writing by an authorized officer of the Company. 4Life's waiver of any particular breach by a distributor shall not affect or impair 4Life's rights with respect to any subsequent breach, nor shall it affect in any way the rights or obligations of any other distributor. Nor shall any delay or omission by 4Life to exercise any right arising from a breach affect or impair 4Life's rights as to that or any subsequent breach.

The existence of any claim or cause of action of a distributor against 4Life shall not constitute a defense to 4Life's enforcement of any term or provision of the Agreement.

2. Becoming a Distributor

2.1. Requirements to Become a Distributor. **To become a 4Life distributor, each applicant must:**

- Be of the age of majority;
- Reside in the Russian Federation, the Republic of Kazakhstan, the Republic of Belarus, the Kyrgyz Republic, or other country officially opened by 4Life Research Russ;
- Have a valid passport;
- Submit a properly completed and signed Independent Distributor Application and Agreement to 4Life (the Company reserves the right to reject any applications for new distributorships) and Purchase a Distributor Kit.

ссылки, не являются условиями Соглашения и не толкуются как таковые.

1.7. Отказ от прав. Компания ни при каких обстоятельствах не отказывается от права требовать соблюдения Соглашения и применимого законодательства, регулирующего ведение хозяйственной деятельности. Неиспользование 4Life какого-либо из предоставленных Соглашением прав или полномочий, случаи, когда 4Life не требовала строгого соблюдения дистрибьютором каких-либо обязанностей или положений Соглашения, а также обычаи делового оборота или нормы практики сторон, противоречащие условиям Соглашения, не представляют собой отказ от права 4Life требовать неукоснительного соблюдения Соглашения. Отказ 4Life от своих прав может быть оформлен только в письменной форме уполномоченным должностным лицом Компании. Отказ 4Life от своих прав относительно любого конкретного случая нарушения дистрибьютором своих обязанностей не затрагивает и не ущемляет прав 4Life относительно любого последующего случая нарушения, а также не затрагивает никаким образом прав или обязанностей любого другого дистрибьютора. Никакая просрочка или упущение в контексте использования 4Life любых своих прав, связанных с каким-либо нарушением, не затрагивают и не ущемляют прав 4Life в связи с тем же или иным нарушением.

Наличие претензий или оснований для предъявления дистрибьютором иска против 4Life не является основанием для отказа 4Life в приведении в исполнение любого условия или положения Соглашения.

2. Как стать дистрибьютором

2.1. Требования к кандидату на позицию дистрибьютора. **Чтобы стать дистрибьютором 4Life, каждый кандидат должен:**

- быть совершеннолетним;
- постоянно проживать на территории Российской Федерации, Республики Казахстан, Республики Беларусь, Кыргызской Республики или страны, официально открытой компанией «ФорЛайф Ресерч Русс»;
- иметь действительный паспорт;
- представить 4Life правильно заполненное и подписанное Заявление и Соглашение Независимого Дистрибьютора (Компания оставляет за собой право отклонять любые заявки на назначение новых дистрибьюторов) и



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>A person who is recognized as a minor may not be a 4Life distributor. Distributors shall not enroll or recruit minors into the 4Life program.</p> <p>2.2. <u>Inventory and Distributor Kit.</u> No person is required to purchase 4Life products to become a distributor. However, to familiarize new distributors with 4Life products, sales techniques, sales aids, and other matters, the purchase of a Distributor Kit is required. 4Life will repurchase Resalable kits from any distributor who terminates his or her Distributor Agreement pursuant to the terms in the “Return of Inventory and Sales Aids by Distributors” section of these Policies.</p> <p>2.3. [Intentionally omitted.]</p> <p>2.4. <u>Distributor Benefits.</u> Once a Distributor Agreement has been accepted by 4Life, the benefits of the Compensation Plan and the Distributor Agreement are available to the new distributor. These benefits include the right to:</p> <ul style="list-style-type: none">• Retail 4Life products, which are described in the 4Life product catalog, and profit from these sales;• Participate in the 4Life Compensation Plan (receive bonuses and commissions, if eligible);• Sponsor other individuals as retail customers or distributors into the 4Life business and thereby build a Marketing Organization and progress through the 4Life Compensation Plan;• Receive periodic 4Life literature and other 4Life communications;• Participate in 4Life-sponsored support service training, motivational and recognition functions, upon payment of appropriate charges, if applicable; and• Participate in promotional and incentive contests and programs sponsored by 4Life for its distributors.	<p>приобрести Набор дистрибьютора.</p> <p>Лицо, являющееся несовершеннолетним, не может быть дистрибьютором 4Life. Дистрибьюторы не вправе нанимать или вовлекать в программу 4Life не достигших совершеннолетия лиц.</p> <p>2.2. <u>Товары и Набор дистрибьютора</u> Закупка продукции 4Life для того, чтобы стать дистрибьютором, не требуется. Однако, чтобы ознакомить начинающих дистрибьюторов с продукцией 4Life, технологиями продажи, маркетинговыми материалами и т.п., требуется приобрести Набор дистрибьютора. 4Life выкупит Перепродаваемые наборы у любого дистрибьютора, расторгающего свое Дистрибьюторское соглашение в соответствии с условиями раздела настоящей Политики «Возврат дистрибьютором товарных запасов и маркетинговых материалов».</p> <p>2.3. [Намеренно удалено]</p> <p>2.4. <u>Привилегии дистрибьютора.</u> После того, как Дистрибьюторское соглашение будет принято 4Life, начинающему дистрибьютору становятся доступны льготы, предусмотренные Компенсационным планом и Дистрибьюторским соглашением. Льготы включают право</p> <ul style="list-style-type: none">• осуществлять розничную продажу продукции 4Life, описанную в каталоге продукции 4Life, и получать прибыль от продажи;• участвовать в реализации Компенсационного плана 4Life (получать бонусы и комиссии, если будут выполнены соответствующие требования);• спонсировать других физических лиц, выступающих в качестве потребителей или дистрибьюторов, вовлекая их в коммерческую деятельность 4Life, выстраивая таким образом Маркетинговую организацию и поднимаясь на более высокие ступени, предусмотренные Компенсационным планом;• получать периодическую документацию 4Life и другие информационные сообщения 4Life;• участвовать в тренинге, организованном 4Life с целью поддержки функций обслуживания, мотивации и признания заслуг, уплатив соответствующие сборы, если применимо;• участвовать в конкурсах, проводимых с целью повышения спроса или стимулирования, а также в программах, организованных 4Life для своих дистрибьюторов.
---	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

2.5. Material and Subscription Fee. The term of the Distributor Agreement is one (1) year from the date of its acceptance by 4Life. Distributors must renew their Distributor Agreement each year by paying a material and subscription fee as determined by the Company on or before the anniversary date of their Distributor Agreement. If the material and subscription fee set forth in Official 4Life Materials is not paid within thirty (30) days after the expiration of the current term of the Distributor Agreement, the Distributor Agreement may be canceled; however, in the absence of extenuating circumstances, all agreements are renewed under the Automatic Material and Subscription Fee Program (“AMSFP”). Under the AMSFP, the material and subscription fee will be deducted from the distributor’s bonus payment for the anniversary month of the Distributor Agreement. If the bonus payment’s amount does not cover the material and subscription fee, a debit shall remain against the distributor’s account.

3. Operating a 4Life Business

3.1. Adherence to the 4Life Compensation Plan. Distributors must adhere to the terms of the 4Life Compensation Plan as set forth in Official 4Life Materials. Distributors shall not offer the 4Life opportunity through, or in combination with, any other system, program, or method of marketing other than that specifically stated in Official 4Life Materials. Distributors shall not require or encourage other current or prospective customers or distributors to participate in 4Life in any manner that varies from the program as set forth in Official 4Life Materials. Distributors shall not require or encourage other current or prospective customers or distributors to execute any agreement or contract other than official 4Life agreements and contracts in order to become a 4Life distributor.

Similarly, distributors shall not require or encourage other current or prospective customers or distributors to make any purchase from, or payment to, any individual or other entity to participate in the 4Life Compensation Plan other than those purchases or payments identified as

2.5. Оплата материалов и абонентская плата. Срок действия Дистрибьюторского соглашения — 1 (один) год с момента принятия его 4Life. Дистрибьюторы должны продлевать Дистрибьюторское соглашение ежегодно, оплачивая материалы и внося абонентскую плату, как определено Компанией, не позднее очередной даты, наступающей через год после заключения Дистрибьюторского соглашения. Если в течение 30 (тридцати) дней по истечении текущего срока Дистрибьюторского соглашения оплата материалов и абонентская плата, указанные в Официальных материалах 4Life, не внесены, Дистрибьюторское соглашение может быть прекращено; однако, в отсутствие уважительных причин, все соглашения продлеваются в рамках Программы автоматического списания оплаты материалов и абонентской платы (AMSFP). Согласно AMSFP оплата материалов и абонентская плата вычитаются из суммы бонуса дистрибьютора за месяц, предшествующий истечению срока действия Дистрибьюторского соглашения. Если суммы бонуса недостаточно для покрытия платы за материалы и абонентской платы, на счете дистрибьютора остается дебиторская задолженность.

3. Работа бизнеса 4Life

3.1. Соблюдение Компенсационного плана 4Life. Дистрибьюторы должны соблюдать условия Компенсационного плана 4Life, изложенные в Официальных материалах 4Life. Дистрибьюторы обязуются не предлагать возможность участия в бизнесе 4Life через или в сочетании с любой другой системой, программой или маркетинговым методом, кроме особо оговоренных в Официальных материалах 4Life. Дистрибьюторы не требуют от других действующих или потенциальных потребителей или дистрибьюторов участия и не поощряют их к участию в деятельности 4Life никакими иными способами, кроме предусмотренных программой, изложенной в Официальных материалах 4Life. Дистрибьюторы не требуют от других действующих или потенциальных потребителей или дистрибьюторов заключения и не поощряют их к заключению каких-либо соглашений или договоров, кроме официальных соглашений и договоров 4Life с целью стать дистрибьютором 4Life.

Аналогичным образом, дистрибьюторы не требуют от других действующих или потенциальных потребителей или дистрибьюторов закупок ни у каких физических или юридических лиц, а также выплат каким-либо физическим или юридическим лицам с целью участия в



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>recommended or required in Official 4Life Materials.</p> <p>3.2. <u>Advertising.</u> All distributors shall safeguard and promote the good reputation of 4Life and its products. The marketing and promotion of 4Life, the 4Life opportunity, the Compensation Plan, and 4Life products shall be consistent with the public interest, and must avoid all discourteous, deceptive, misleading, unethical or immoral conduct or practices. 4Life specifically prohibits the use of mass unsolicited telephone autodialing, faxing, e-mail (“spam”), and “boiler-room” telemarketing operations.</p> <p>To promote both the products and the opportunity 4Life offers, distributors must use the sales aids and support materials produced by 4Life. If 4Life distributors develop their own sales aids and promotional materials (which includes Internet advertising), notwithstanding distributors’ good intentions, they may unintentionally violate any number of statutes or regulations affecting a 4Life business. These violations, although they may be relatively few in number, could jeopardize the 4Life opportunity for all distributors. Accordingly, distributors must submit all written sales aids, promotional materials, advertisements, websites and other literature to the Company for Company’s approval prior to use. Unless the distributor receives specific written approval to use the material, the request shall be deemed denied.</p> <p>3.3. <u>Participation in 4Life’s Corporate Marketing Efforts.</u> 4Life encourages distributor participation in the Company’s marketing efforts, and distributors may submit their marketing ideas to the Company. Likewise, distributors are encouraged to participate in all Company-sponsored telephone calls to interact and share ideas with Company leadership as well as other distributors. All submissions to</p>	<p>Компенсационном плане 4Life и не поощряют их ни к каким закупкам или выплатам, кроме указанных в качестве рекомендованных или обязательных в Официальных материалах 4Life.</p> <p>3.2. <u>Рекламная деятельность.</u> Все дистрибьюторы охраняют и поддерживают благоприятную репутацию компании 4Life и ее продукции. Все маркетинговые мероприятия и мероприятия по стимулированию спроса на продукцию 4Life, возможности делового сотрудничества с 4Life, Компенсационный план и продукция 4Life должны соответствовать публичным интересам, а деятельность и практика представителей Компании не должна носить оскорбительный характер, способствовать обману или вводить в заблуждение, не должна быть неэтичной или аморальной. Компания 4Life особо оговаривает запрет на использование несогласованных телефонного автонабора, рассылки по факсу и электронной почте («спам») и незаконных телемаркетинговых операций.</p> <p>Для стимулирование спроса на продукцию и предложения о сотрудничестве дистрибьюторы 4Life должны использовать маркетинговые материалы и материалы для оформления точек продажи, произведенные 4Life. В случае разработки дистрибьюторами собственных маркетинговых материалов и материалов для стимулирования спроса (в том числе рекламных материалов для размещения в сети Интернет), такие материалы, несмотря на добросовестные намерения дистрибьюторов, могут нарушать без наличия умысла ряд законодательных или нормативных актов, регулирующих деятельность 4Life. Такие нарушения, хотя число их может быть незначительным, вредят деятельности всех дистрибьюторов 4Life. В связи с этим дистрибьюторы должны представлять все письменные маркетинговые материалы, материалы для стимулирования спроса, рекламные материалы, информационное содержимое веб-сайтов и другие публикуемые материалы на утверждение Компании до начала их использования. Если дистрибьютор не получил письменное разрешение на использование конкретных материалов, его запрос считается отклоненным.</p> <p>3.3. <u>Участие в маркетинговой деятельности 4Life.</u> 4Life поощряет участие дистрибьюторов в маркетинговой деятельности Компании, и дистрибьюторы могут делиться с Компанией своими маркетинговыми идеями. Аналогичным образом поощряется участие дистрибьюторов во всех организованных Компанией интерактивных телеконференциях с целью поделиться</p>
--	---



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

the Company, including those coming by way of verbal participation in Company-sponsored telephone calls, become the property of 4Life.

All Company-sponsored telephone calls are copyrighted material owned by 4Life and are intended for distributors' individual use. Any rebroadcast, reproduction or distribution of this copyrighted material without the express written consent of 4Life is prohibited.

3.4. Telemarketing Techniques. The use of any automated telephone solicitation equipment or "boiler-room" telemarketing operations in connection with the marketing or promotion of 4Life, its products or the opportunity, is prohibited.

3.5. Trademarks and Copyrights. The name of 4Life and other names as may be adopted by 4Life are proprietary trade names, trademarks and service marks of 4Life. As such, these marks are of great value to 4Life and are supplied to distributors for their use only in an expressly authorized manner. Use of the 4Life name or any form thereof, including their use as or within Internet domain names, on any item not produced by the Company is prohibited except as follows:

Distributor's Name
Independent 4Life® Distributor

If a distributor uses the name 4Life and/or any of 4Life's products in his or her advertising, the distributor must identify the mark as the property of 4Life. All distributors may list themselves as an "Independent 4Life Research Distributor" in the white or yellow pages of the telephone directory under their own name. No distributor may place telephone directory display ads using 4Life's name or logo. Distributors may not answer the telephone by saying "4Life", "4Life Research", or in any other manner that would lead the caller to believe that he or she has reached Corporate Offices of 4Life. Without specific approval of 4Life, distributors may not use "4Life", "4LifeResearch", or any

своими идеями с руководством Компании и другими дистрибьюторами. Все представленные Компании идеи, включая высказанные в ходе вербального общения во время организованных Компанией телеконференций, становятся собственностью 4Life.

Все телеконференции Компании представляют собой защищенные авторским правом материалы, принадлежащие 4Life, и предназначены исключительно для использования дистрибьюторами. Любая ретрансляция, воспроизведение или распространение защищенных авторским правом материалов без однозначного письменного разрешения 4Life запрещены.

3.4. Приемы телемаркетинга. Запрещено использование любого оборудования для несогласованных телефонных звонков или незаконных телемаркетинговых операций в связи с маркетингом 4Life, ее продукции или возможностей делового сотрудничества, а также в связи со стимулированием спроса на вышеперечисленное.

3.5. Товарные знаки и авторские права. Наименование 4Life и другие наименования, которые могут быть приняты 4Life, а также зарегистрированные фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания 4Life. Такие знаки сами по себе имеют большую ценность для 4Life и предоставляются дистрибьюторам для использования только разрешенными в явной форме способами. Использование наименования 4Life в любой форме, в том числе в качестве доменных имен или в их составе, а также на любом изделии, не произведенном Компанией, запрещается, за исключением использования в следующей форме:

Имя дистрибьютора
Независимый дистрибьютор 4Life®

Если дистрибьютор использует наименование 4Life и (или) любого из продуктов 4Life в собственной рекламе, необходимо указывать, что соответствующий знак является собственностью 4Life. Все дистрибьюторы имеют право внести свои данные в открытые и закрытые телефонные справочники под собственным именем с пометкой «Независимый дистрибьютор 4Life Research». Дистрибьютор не вправе размещать в телефонных справочниках рекламные объявления с использованием наименования или логотипа 4Life. Дистрибьюторы не вправе отвечать на телефонные звонки словами «4Life», «4Life Research» и каким-либо иным образом, который



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

other trademark owned by Company in any other manner in URLs that would lead a consumer to believe that the URL is a 4Life website. Distributors may not produce for sale, or any other purpose, any recorded Company events and speeches without written permission from 4Life; nor may distributors reproduce for sale or for personal use any recording of Company-produced audio or video tape presentations.

In accordance with a distributor's strict adherence to the foregoing instruction on the use of 4Life's trademarks, 4Life grants to each distributor so adhering, a nonexclusive license to use said marks. Said license may be revoked at any time at the discretion of 4Life.

3.6. Media and Media Inquiries. Distributors must not attempt to respond to media inquiries regarding 4Life, its products, or their independent 4Life business. All inquiries by any type of media must be immediately referred to 4Life's Corporate Offices.

3.7. Business Entities. A company, partnership or other commercial legal entity (collectively referred to in this section as a "Business Entity") may apply to be a 4Life distributor by submitting business entity information along with copies of its Certificate of State Registration, up to date Charter or, in case of partnership, Foundation Agreement (these documents are collectively referred to as the "Entity Documents") to 4Life. A 4Life business may change its status under the same Sponsor from an individual to a partnership, company or other commercial legal entity, or from one type of entity to another. To do so, the distributor(s) must provide the Entity Documents to 4Life. The Distributor Application must be signed by all of the shareholders (participants) or partners. Shareholders (participants) of the Business Entity are jointly and severally liable for any indebtedness or other obligation to 4Life.

мог бы привести звонящего к заключению, что он или она позвонили в один из офисов компании 4Life. Дистрибьютор не вправе, без особого разрешения 4Life, использовать 4Life, 4LifeResearch и любые другие принадлежащие Компании товарные знаки никаким иным образом в составе URL, так чтобы потребитель решил, что по указанному URL располагается веб-сайт 4Life. Дистрибьютор не производит ни для продажи, ни с какими-либо иными целями никакие записанные мероприятия Компании и выступления без письменного разрешения 4Life; дистрибьютор также не вправе воспроизводить для продажи или для использования в личных целях никакие записи произведенных Компанией аудио- и видеопрезентаций.

При условии строгого соблюдения дистрибьютором приведенных выше инструкций по использованию товарных знаков 4Life, Компания предоставляет каждому соблюдающему их дистрибьютору неисключительную лицензию на использование вышеуказанных знаков. Предоставленная лицензия может быть отозвана в любой момент на усмотрение 4Life.

3.6. Средства массовой информации и запросы СМИ. Дистрибьюторы не должны отвечать на запросы средств массовой информации по поводу 4Life, ее продукции или своего независимого бизнеса 4Life. Все запросы от любого рода СМИ следует незамедлительно направлять в корпоративные офисы 4Life.

3.7. Хозяйствующие субъекты. Хозяйственное общество, товарищество или иное коммерческое юридическое лицо (именуемые совместно в тексте настоящего раздела «Хозяйствующие субъекты») вправе подать заявку на позицию дистрибьютора 4Life, представив 4Life информацию о хозяйствующем субъекте и приложив к ней копии свидетельства о регистрации, действующей редакции устава или, в случае товарищества, учредительного договора (такие документы далее именуются совместно «Документы Хозяйствующего субъекта»). Бизнес 4Life может изменить свой статус, оставаясь под руководством того же Спонсора, с физического лица на хозяйственное товарищество, общество или иное коммерческое юридическое лицо, или с одного вида хозяйствующего субъекта на другой. Для этого дистрибьютору необходимо представить 4Life Документы хозяйствующего субъекта. Заявление дистрибьютора должно быть подписано всеми акционерами (участниками) или товарищами. Участники Хозяйствующего субъекта совместно несут солидарную ответственность за любые задолженности и другие



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>3.8. <u>Changes to the 4Life Business.</u> Distributors must immediately notify 4Life of all changes to the information contained on his or her Distributor Agreement. Distributors may modify their existing Distributor Agreement by submitting a written request, a properly executed Distributor Agreement, and appropriate supporting documentation.</p> <p>3.9. <u>Addition of Co-Applicants.</u> When adding a co-applicant (either an individual or a business entity) to an existing 4Life business, the Company requires a written request as well as a properly completed Distributor Agreement containing the applicant's and coapplicant's date of birth and passport data. To prevent the circumvention of the "Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business" section (regarding transfers and assignments of 4Life business), the original applicant must remain as a party to the original Distributor Agreement. If the original distributor wants to terminate his or her relationship with the Company, he or she must transfer or assign his or her business in accordance with the "Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business" section of these Policies. If this process is not followed, the business shall be cancelled upon the withdrawal of the original distributor. Please note that the modifications permitted within the scope of this paragraph do not include a change of sponsorship. Changes of sponsorship are addressed in "Change of Sponsor" section of these Policies and Procedures.</p> <p>There is a RUB 1,640.00 fee for each change requested, which must be included with the written request and the completed Distributor Agreement. 4Life may, at its discretion, require notarized documents before implementing any changes to a 4Life business. Please allow thirty (30) days after the receipt of the request by 4Life for processing.</p> <p>3.10. <u>Change of Sponsor.</u> The transfer of a 4Life business from one Sponsor to another is rarely permitted. Requests for change of sponsorship must be submitted in writing to 4Life's Corporate Offices, and must include the reason for the transfer. Transfers will only be considered in the following three (3) circumstances:</p>	<p>обязательства перед 4Life.</p> <p>3.8. <u>Изменение данных бизнеса 4Life.</u> Дистрибьютор должен незамедлительно уведомить 4Life обо всех изменениях данных, содержащихся в Дистрибьюторском соглашении. Дистрибьютор вправе изменить действующее Дистрибьюторское соглашение, представив письменное заявление, оформленное должным образом Дистрибьюторское соглашение и надлежащую подтверждающую документацию.</p> <p>3.9. <u>Добавление дополнительных заявителей.</u> При добавлении дополнительного заявителя (физического лица или хозяйствующего субъекта) к существующему бизнесу 4Life Компания требует направить письменное заявление, а также заполненное должным образом Дистрибьюторское соглашение, содержащее дату рождения и паспортные данные основного и дополнительного заявителей. Во избежание обхода положений раздела «Продажа, передача, уступка бизнеса 4Life» (касающихся передачи и уступки бизнеса 4Life) основной заявитель должен оставаться стороной первоначального Дистрибьюторского соглашения. Если первоначальный дистрибьютор намерен прекратить отношения с Компанией, он должен передать или уступить свой бизнес в соответствии с разделом «Продажа, передача, уступка бизнеса 4Life» настоящей Политики. В случае несоблюдения предусмотренных соответствующим процессом правил бизнес будет прекращен в случае прекращения дел с первоначальным дистрибьютором. Следует обратить внимание, что к разрешенным в соответствии с настоящим пунктом изменениям не относится смена спонсора. Об изменении спонсора говорится в разделе «Смена спонсора» настоящей Политики.</p> <p>За каждое изменение взимается плата в размере 1 640 рублей, которую следует приложить к письменному заявлению и заполненному Дистрибьюторскому соглашению. 4Life вправе, на собственное усмотрение, потребовать до внесения каких-либо изменений в параметры бизнеса 4Life предоставления соответствующих документов, заверенных нотариусом. 30 (тридцать) дней с момента получения заявления 4Life отводятся на его обработку.</p> <p>3.10. <u>Смена Спонсора.</u> Разрешение на передачу бизнеса 4Life от одного Спонсора другому предоставляется в исключительных случаях. Заявления на смену спонсора следует представлять в письменной форме в Корпоративный офис 4Life, и в каждом таком заявлении должна быть указана причина смены.</p>
--	---

<ul style="list-style-type: none"> • Within ten (10) days of the enrollment date, the distributor seeking to transfer submits a properly completed Sponsorship and Enroller Transfer Form which includes the signature of the distributor seeking to transfer, the signature of the original Sponsor, and the signature of the original Enroller; • In cases involving fraudulent inducement or unethical sponsoring, a distributor may request that he or she be transferred to another organization with his or her entire Marketing Organization intact. All requests for transfer alleging fraudulent enrollment practices shall be evaluated on a case by case basis, and must be submitted to the Company in writing within sixty (60) days from the enrollment date. The request must include a detailed description of why the distributor believes his or her enrollment was fraudulently induced; or • The distributor seeking to transfer submits a properly completed and fully executed Sponsorship Transfer Form which includes the written approval of all parties whose income will be immediately affected by the transfer. Photocopied or facsimile signatures are not acceptable. All distributor signatures must be notarized. The distributor who requests the transfer must submit a fee of RUB 3,280.00 for administrative charges and data processing. Transferring distributors must allow thirty (30) days after the receipt of the Sponsorship Transfer Forms by 4Life for processing and verifying change requests. A transferring distributor's downline shall remain in the original genealogy and shall not be moved with the transferring distributor; however, 4Life reserves the right to make Downline genealogy changes at its discretion for reasonable business purposes. <p>3.11. <u>Cancellation and Re-Application.</u> A distributor may</p>	<p>Возможность передачи рассматривается только в 3 (трех) случаях:</p> <ul style="list-style-type: none"> • В течение 10 (десяти) дней с даты регистрации запрашивающий передачу дистрибьютор представляет заполненную надлежащим образом форму «Заявление о смене Спонсора и Инроллера», подписанную дистрибьютором, запрашивающим передачу, первоначальным Спонсором и первоначальным Инроллером лицом. • В случаях, связанных с привлечением к участию обманом или неэтичным поведением спонсора, дистрибьютор вправе потребовать перевода в другую организацию с сохранением его собственной Маркетинговой организации. Каждый запрос на перевод, в котором отмечается практика мошенничества при регистрации претендентов, оцениваются отдельно и должен быть представлен в Компанию в письменном виде в течение 60 (шестидесяти) дней с даты регистрации претендента. В запросе должно содержаться подробное описание причин, по которым дистрибьютор считает, что был привлечен к участию мошенническим образом. • Дистрибьютор, обращающийся по поводу передачи, представляет заполненную должным образом и полностью оформленную форму «Смена Спонсора», которая должна быть утверждена письменно всеми сторонами, доход которых будет непосредственно затронут передачей. Фотокопии подписей и факсимильные подписи не принимаются. Все подписи дистрибьюторов должны быть заверены нотариусом. Запрашивающий передачу дистрибьютор должен уплатить 3 280 рублей в качестве административного сбора и за обработку данных. Запросившим передачу дистрибьюторам следует учесть, что 30 (тридцать) дней с момента получения формы «Смена Спонсора» компанией 4Life отводятся на обработку и проверку запросов на внесение изменений. Нижестоящая организация переводимого дистрибьютора сохраняет первоначальную структуру и не перемещается вместе с ним; однако, 4Life сохраняет за собой право внести изменения в структуру на собственное усмотрение в целях разумного ведения дел. <p>3.11. <u>Прекращение Соглашения и повторное</u></p>
---	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

legitimately change organizations by voluntarily canceling his or her 4Life business and remaining inactive (i.e., no purchases of 4Life products for resale, no sales of 4Life products, no sponsoring, no attendance at any 4Life functions, participation in any other form of distributor activity, or operation of any other 4Life business) for six (6) full calendar months. Following the six-month period of inactivity, the former distributor may reapply under a new Sponsor.

3.12. Indemnification for Unauthorized Claims and Actions. A distributor is fully responsible for all of his or her verbal and/or written statements made regarding 4Life products, and the Compensation Plan which are not expressly contained in Official 4Life Materials. Distributors agree to indemnify 4Life and hold it harmless from any and all liability including judgments, civil penalties, refunds, attorney fees, court costs or lost business incurred by 4Life as a result of the distributor's unauthorized representations or actions. This provision shall survive the cancellation of a distributor's Distributor Agreement.

3.13. Product Claims. No claims as to any products offered by 4Life may be made except those contained in Official 4Life Materials. In particular, no distributor may make any claim that 4Life products are useful in the cure, treatment, diagnosis, mitigation or prevention of any diseases. Such statements can be perceived as medical or drug claims.

3.14. Income Claims. In their enthusiasm to enroll prospective distributors, some distributors are occasionally tempted to make income claims or earnings representations to demonstrate the inherent power of network marketing. This is counterproductive because new distributors may become disappointed very quickly if their results are not as extensive or as rapid as the results others have achieved. At 4Life, we firmly believe that the 4Life income potential is great enough to be highly attractive, without reporting the

заявление. Дистрибьютор вправе сменить организацию на законном основании, добровольно прекратив деятельность своего бизнеса 4Life и оставаясь неактивным (то есть не закупая продукцию 4Life для перепродажи, не осуществляя продажу продукции 4Life, не осуществляя спонсорства, не выполняя функций 4Life и не участвуя ни в какой иной форме в дистрибьюторской деятельности или в работе любого другого бизнеса 4Life) в течение 6 (шести) полных календарных месяцев. По истечении шестимесячного периода отсутствия активности бывший дистрибьютор вправе снова подать заявление о включении его в организацию другого Спонсора.

3.12. Возмещение ущерба, возникшего в связи с несанкционированными заявлениями и действиями. Дистрибьютор несет всю полноту ответственности за свои устные и письменные заявления по поводу продукции 4Life и Компенсационного плана, не содержащиеся в явной форме в Официальных материалах 4Life. Дистрибьюторы соглашаются ограждать 4Life от всей и любой ответственности, в том числе связанной с судебными решениями, от гражданско-правовых санкций, обязательств по возврату денежных средств, стоимости юридических услуг, судебных издержек и упущенной выгоды, возникших у 4Life в результате несанкционированных заявлений и действий дистрибьютора, и компенсировать ущерб, понесенный в связи с вышеперечисленным. Настоящее положение остается в силе в случае прекращения дистрибьютором Дистрибьюторского соглашения.

3.13. Запрет заявлений по поводу продукции. Исключаются какие-либо заявления по поводу предлагаемой 4Life продукции, кроме содержащихся в Официальных материалах 4Life. В частности, ни один дистрибьютор не вправе делать какие-либо заявления о том, что продукция 4Life пригодна для излечения, терапии, диагностирования, смягчения симптомов и профилактики каких-либо заболеваний. Такие заявления могут быть восприняты как заявления о медицинских или лекарственных препаратах.

3.14. Заявления о доходе. Стремясь привлечь потенциальных участников, некоторые дистрибьюторы пытаются делать заявления о доходах или прибыли, чтобы продемонстрировать огромные внутренние возможности сетевого маркетинга. Такое проведение контрпродуктивно, так как новые дистрибьюторы могут быстро разочароваться, если полученные ими результаты окажутся не такими впечатляющими и быстрыми, как результаты, которых удалось добиться



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

earnings of others.

While distributors may believe it beneficial to disclose the earnings of themselves or others, such approaches have legal consequences that can negatively impact 4Life as well as the distributor making the claim unless appropriate disclosures required by law are also made contemporaneously with the income claim or earnings representation. Because 4Life distributors may not have the data necessary to comply with the legal requirements for making income claims, a distributor, when presenting or discussing the 4Life opportunity or Compensation Plan to a prospective distributor, may not make income projections, income claims or disclose his or her 4Life income (including the showing of bank statements).

3.15. Commercial Outlets. 4Life strongly encourages the retailing and selling of its products through person to person contact. However, the Company recognizes that some distributors may find that selling products from small retail outlets may be beneficial. Therefore, distributors may sell 4Life products in small, individually owned retail outlets. 4Life products may not be sold in department stores, chain or franchised retail outlets, mass merchandising outlets, or any retail location with two thousand (2,000) square feet or more of retail space. Distributors must obtain written authorization from 4Life prior to selling any 4Life products in a retail outlet, and 4Life retains the discretion to restrict its products from being sold in any retail location which it does not deem acceptable.

3.16. Trade Shows, Expositions and Other Sales Forums. Distributors may display and/or sell 4Life products at trade shows and professional expositions. Distributors may not display and/or sell 4Life products at swap meets, garage sales, flea markets, farmer's markets or Internet auction sites without the prior written consent of the Company.

другим. Мы твердо верим, что потенциал извлечения дохода при работе с 4Life достаточно велик и привлекателен, и нет необходимости сообщать о доходах других лиц.

Дистрибьюторам может показаться выгодным раскрыть информацию о своих или чужих доходах, но такой подход может иметь правовые последствия, способные оказать отрицательное влияние на 4Life и на подавшего заявление дистрибьютора, если одновременно с заявлениями о доходе или прибыли не представляется соответствующая предусмотренная законом информация. Поскольку в распоряжении дистрибьютора 4Life может не быть данных, необходимых для соблюдения требований законодательства к заявлениям о доходе, дистрибьютор, обсуждая или представляя перспективы сотрудничества или Компенсационный план 4Life потенциальному дистрибьютору, не вправе делать прогнозы и заявления по поводу возможных доходов, а также раскрывать свой доход от работы с 4Life (в том числе демонстрируя банковские выписки).

3.15. Торговые точки. 4Life всячески поощряет розничную продажу своей продукции с использованием личных контактов. Однако Компания признает, что некоторые дистрибьюторы могут посчитать выгодной продажу продукции через небольшие торговые точки. В связи с этим дистрибьюторам разрешается продавать продукцию 4Life в небольших принадлежащих физическим лицам розничных магазинах. Продукцию 4Life запрещается продавать в универмагах, торговых сетях, розничных магазинах, работающих по концессии, магазинах, торгующих товарами массового потребления, а также любых розничных магазинах с торговой площадью 2 000 кв. метров и более. Прежде чем начать продажу какой-либо продукции 4Life в розничной торговой точке, дистрибьютору необходимо получить письменное разрешение 4Life, а 4Life оставляет за собой право на собственное усмотрение ограничить продажу своей продукции в розничных торговых точках, которые не считает подходящими.

3.16. Отраслевые выставки, экспозиции и выставки-ярмарки. Дистрибьюторы вправе выставлять и (или) продавать продукцию 4Life на отраслевых выставках и специализированных выставках-ярмарках. Дистрибьюторам запрещается выставлять и (или) продавать какую-либо продукцию 4Life на домашних распродажах имущества, гаражных распродажах, «блошиных рынках», фермерских рынках и сайтах для интернет-аукционов без предварительного письменного разрешения Компании.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3.17. Conflicts of Interest / Non-solicitation. 4Life distributors are free to participate in other multilevel or network marketing business ventures or marketing opportunities. However, during the term of this Agreement, distributors may not recruit other 4Life distributors or customers for any other multilevel or network marketing business. During the term of this Agreement and, for a period of six (6) months following the cancellation thereof, a distributor or former distributor may not recruit any 4Life distributor or customer for another multilevel marketing business. Because network marketing is often conducted over the telephone and via the Internet through networks of individuals in many various countries, any narrow geographic limitation on the scope of this non-solicitation policy would render it ineffective. Therefore, this policy shall apply to all countries where 4Life is officially open for business. The term “recruit” means actual or attempted solicitation, enrollment, encouragement or effort to influence in any way, either directly or through a third party, a 4Life distributor or customer to enroll or participate in another multilevel marketing, network marketing or direct sales opportunity. If the distributor or former distributor directly or indirectly responds to an inquiry by a 4Life distributor, this also constitutes recruiting.

Distributors may not display 4Life products with any other non4Life products. If operating from a physical retail location, 4Life products must be displayed separately from non-4Life products. Distributors may not offer the 4Life opportunity or products to prospective or existing customers or distributors in conjunction with any non4Life program, opportunity or product. Distributors may not offer any non-4Life opportunity or products at any 4Life-related meeting, seminar or convention.

3.18. Downline Activity Reports. **All Downline Activity Reports and the information contained therein are confidential and constitute proprietary business trade secrets information belonging to 4Life. Downline Activity Reports are provided to distributors in strictest confidence**

3.17. Конфликт интересов, запрет на вовлечение дистрибьюторов и покупателей в деятельность других компаний. Дистрибьюторы 4Life вправе участвовать в работе других предприятий многоуровневого или сетевого маркетинга. Однако в течение срока действия Соглашения дистрибьюторы не вправе привлекать других дистрибьюторов или покупателей 4Life к работе других предприятий многоуровневого или сетевого маркетинга. В течение срока действия Соглашения и 6 (шести) месяцев после его прекращения дистрибьютор или бывший дистрибьютор не вправе привлекать какого-либо дистрибьютора или покупателя 4Life к работе других предприятий многоуровневого или сетевого маркетинга. Поскольку сетевой маркетинг часто осуществляется по телефону и через сеть Интернет среди физических лиц, проживающих в разных странах, какие-либо географические ограничения сферы применения изложенной политики запрета на привлечение к работе представляются нецелесообразными. Следовательно, действие политики в этой области распространяется на все страны, где официально ведет коммерческую деятельность компания 4Life. Термин «привлекать» означает проведение или попытку проведения переговоров, регистрацию, поощрение или попытку повлиять иным образом, прямо или через третьих лиц, на дистрибьютора или покупателя 4Life с целью добиться его регистрации или участия в другом бизнесе многоуровневого или сетевого маркетинга или в прямых продажах. Привлечением также считается прямой или косвенный ответ дистрибьютора или бывшего дистрибьютора 4Life на запрос о сотрудничестве.

Дистрибьюторы не вправе выставлять продукцию 4Life вместе с продукцией других производителей. В случае торговли в физических розничных магазинах продукцию 4Life следует выставлять отдельно от продукции других производителей. Дистрибьюторы не вправе предлагать сотрудничество с 4Life или продукцию 4Life потенциальным и имеющимся покупателям или дистрибьюторам в связи с какой-либо программой, возможностью сотрудничества или продукцией, не относящимися к 4Life. Дистрибьюторы не вправе предлагать возможности сотрудничества или продукцию других компаний на встречах, семинарах и конференциях, относящихся к 4Life.

3.18. Отчеты о деятельности нижестоящих организаций. **Все отчеты о деятельности нижестоящих организаций и содержащаяся в них информация являются конфиденциальными и представляют собой предназначенный для внутреннего пользования**



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

and are made available to distributors for the sole purpose of assisting distributors in working with their respective Marketing Organizations in the development of their 4Life business. Distributors should use their Downline Activity Reports to manage, motivate and train their Downline distributors. The distributor and 4Life agree that, but for this agreement of confidentiality and nondisclosure, 4Life would not provide Downline Activity Reports to the distributor. Accordingly, distributors shall not, on his or her own behalf, or on behalf of any other person, partnership, association, corporation or other entity:

- Directly or indirectly disclose any information contained in any Downline Activity Report to any third party;
- Use the information to compete with 4Life or for any purpose other than promoting his or her 4Life business; recruit or solicit any distributor or customer of 4Life listed on any report, or in any manner attempt to influence or induce any distributor or customer of 4Life, to alter their business relationship with 4Life;
- Use or disclose to any person, partnership, association, corporation or other entity any information contained in any Downline Activity Report; and
- Upon demand by the Company, any current or former distributor will return the original and all copies of Downline Activity Reports to the Company. The provisions of this policy shall survive the termination or cancellation of a distributor's Distributor Agreement with 4Life.

3.19. Cross-Sponsoring. Actual or attempted cross-group sponsoring is strictly prohibited. "Cross-group sponsoring" is defined as the enrollment, indirect or otherwise, of an

предмет коммерческой тайны, принадлежащий 4Life. Отчеты о деятельности нижестоящих организаций предоставляются дистрибьюторам с неукоснительным соблюдением их конфиденциальности исключительно с целью помочь дистрибьюторам в работе со своими маркетинговыми организациями над развитием их бизнеса 4Life. Дистрибьюторам настоятельно рекомендуется использовать предоставленные отчеты о деятельности нижестоящих организаций для контроля, мотивации и обучения курируемых ими нижестоящих дистрибьюторов. Дистрибьютор и 4Life подтверждают, что в отсутствие настоящего соглашения о конфиденциальности и запрета раскрытия информации компания 4Life не предоставила бы дистрибьютору отчеты о деятельности нижестоящих организаций. В связи с этим дистрибьютор не вправе ни от собственного имени, ни от имени и по поручению любого другого лица, товарищества, ассоциации, корпорации или иного юридического лица:

- ни прямо, ни косвенно раскрывать любую информацию, содержащуюся в Отчете о деятельности нижестоящей организации, каким-либо третьим лицам;
- использовать полученную информацию для конкуренции с 4Life или в иных целях, отличных от продвижения собственного бизнеса 4Life; привлекать к сотрудничеству или вести переговоры о привлечении к сотрудничеству дистрибьюторов или покупателей 4Life, перечисленных в любом из отчетов, или пытаться иным образом повлиять на дистрибьютора или покупателя 4Life и склонить их к изменению коммерческих взаимоотношений с компанией 4Life;
- использовать или раскрывать любому лицу, товариществу, ассоциации, корпорации или иному юридическому лицу информацию, содержащуюся в любом отчете о деятельности нижестоящей организации; а также
- любой действующий или бывший дистрибьютор возвращает Компании по требованию оригинал и все копии отчетов о деятельности нижестоящей организации. Положения настоящей политики остаются в силе в случае расторжения Дистрибьюторского соглашения между соответствующим дистрибьютором и 4Life или прекращения его действия.

3.19. Перекрестное спонсорство. Перекрестное спонсорство или попытка такого спонсорства внутри группы строго запрещены. «Перекрестным



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

individual or entity that already has a current customer number or Distributor Agreement on file with 4Life, or who has had such an agreement within the preceding six (6) calendar months, within a different line of sponsorship. The use of a spouse's or relative's name, trade names, DBAs, assumed names, corporations, partnerships, trusts, Federal Tax Identification Numbers or fictitious identification numbers to circumvent this policy is prohibited. This policy shall not prohibit the transfer of a 4Life business in accordance with the "Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business" section of these Policies and Procedures.

3.20. Errors or Questions. If a distributor has questions about or believes any errors have been made regarding commissions, bonuses, Downline Activity Reports or charges, the distributor must notify 4Life within sixty (60) days of the date of the purported error or incident in question. 4Life will not be responsible for any errors, omissions or problems not reported within sixty (60) days.

3.21. Excess Inventory Purchases Prohibited. Distributors are not required to carry inventory of products or sales aids. Distributors who do so may find making retail sales and building a Marketing Organization somewhat easier because of the decreased response time in fulfilling customer orders or in meeting a new distributor's needs. Each distributor must make his or her own decision with regard to these matters. To ensure that distributors are not encumbered with excess inventory that they are unable to sell, such inventory may be returned to 4Life upon the distributor's cancellation or termination pursuant to the "Return of Inventory and Sales Aids by Distributors" section of these Policies.

4Life prohibits the purchase of products in unreasonable amounts solely for the purpose of qualifying for commissions, bonuses or advancement in the Compensation Plan. Distributors may not purchase more inventory than they can reasonably resell or consume in a month, nor may

спонсорством» является регистрация косвенным или иным путем любого физического или юридического лица, у которого уже имеется действующий номер покупателя или зарегистрированное Дистрибьюторское соглашение с 4Life или у которого имелось такое соглашение в предыдущие 6 (шесть) календарных месяцев, в рамках организации другого спонсора. Запрещается использовать имена супругов и родственников, фирменные наименования, названия фирм, псевдонимы, корпорации, товарищества, трастовые фонды, ИНН или фиктивные идентификационные номера для обхода политики в рассматриваемом вопросе. Указанная политика не предусматривает запрет передачи бизнеса 4Life в соответствии с разделом «Продажа, передача, уступка бизнеса 4Life» настоящей Политики.

3.20. Ошибки или вопросы. При наличии у дистрибьютора вопросов или мнения, что была совершена ошибка, связанная с комиссией, бонусом, Отчетами о деятельности нижестоящей организации или сборами, дистрибьютор должен уведомить 4Life в течение 60 (шестидесяти) дней с момента предполагаемой ошибки или рассматриваемого случая. Компания 4Life не несет ответственности ни за какие ошибки, упущения или проблемы, информация о которых не была доведена до ее сведения в течение 60 (шестидесяти) дней.

3.21. Запрет на закупку избыточных запасов. От дистрибьюторов не требуется наличие запаса продукции или маркетинговых материалов. Дистрибьюторам, формирующим такие запасы, возможно, до некоторой степени проще осуществлять розничные продажи и строить Маркетинговую организацию, поскольку сокращается время исполнения заказов покупателей или удовлетворения потребностей в товаре новых дистрибьюторов. Каждый дистрибьютор самостоятельно принимает решения по указанным вопросам. Чтобы исключить обременение дистрибьюторов избыточными товарными запасами, которые они не способны продать, такие товарные запасы могут быть возвращены компании 4Life в случае прекращения или расторжения дистрибьютором Соглашения, в соответствии с разделом «Возврат дистрибьютором товарных запасов и маркетинговых материалов» настоящей Политики.

Компания 4Life запрещает закупку продукции в несоразмерном количестве исключительно с целью выполнить квалификационные требования для начисления комиссий и бонусов или перевода на следующий уровень согласно Компенсационному плану.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

they encourage others to do so.

3.22. Right of Publicity. Distributors authorize 4Life to use their name, photograph, personal story and/or likeness in the Company's advertising and/or promotional materials pursuant to a written consent for processing of personal data executed simultaneously with the Distributor Application and Agreement and waive all claims for remuneration for such use.

3.23. Governmental Approval or Endorsement. Federal and state regulatory agencies and/or officials do not approve or endorse any direct selling or network marketing companies or programs. Therefore, distributors shall not represent or imply that 4Life or its Compensation Plan have been "approved," "endorsed" or otherwise sanctioned by any government agency.

3.24. Income Taxes. Each distributor is responsible for paying applicable taxes on any income generated as an independent distributor.

3.25. Independent Distributor Status. Distributors are independent distributors, and are not purchasers of a franchise or a business opportunity. The agreement between 4Life and its distributors does not create an employer/employee relationship, agency, partnership, or joint venture between the Company and the distributor. A distributor shall not be treated as an employee for his or her services or for tax purposes. All distributors who are registered individual entrepreneurs in the accordance with the laws of the Russian Federation are responsible for paying applicable taxes due from all compensation earned as a distributor of the Company. The distributor has no authority (express or implied), to bind the Company to any obligation. Each distributor shall establish his or her own goals, hours and methods of sale, so long as he or she complies with the terms of the Distributor Agreement, these Policies, and applicable laws.

Дистрибьюторы не вправе закупать большее количество товарных запасов, чем они способны перепродать или потребить в течение месяца, им также не следует поощрять других к подобным действиям.

3.22. Право на публичное использование. Дистрибьюторы уполномочивают компанию 4Life использовать их имена, фотографии, биографии и (или) ассоциирующийся с ними образ с ними в рекламных материалах Компании и (или) материалах для стимулирования спроса на продукцию в соответствии с письменным согласием на обработку персональных данных, подписываемым одновременно с Заявлением дистрибьютора и Дистрибьюторским соглашением и отказываются от любых прав требования вознаграждения за такое использование.

3.23. Разрешения государственных органов, одобрение государственными органами. Программы прямого или сетевого маркетинга не требуют разрешения федеральных и государственных регулирующих органов и (или) государственных служащих, а также одобрения такими регулирующими органами и государственными служащими. Следовательно, дистрибьюторы не делают ни явных, ни подразумеваемых заявлений о том, что компания 4Life и ее Компенсационных план были «одобренны», «утверждены» или иным образом санкционированы какими-либо государственными органами.

3.24. Налогообложение доходов. Каждый дистрибьютор самостоятельно отвечает за уплату соответствующих налогов на любой доход, полученный им в качестве независимого дистрибьютора.

3.25. Статус независимого дистрибьютора. Дистрибьюторы являются независимыми дистрибьюторами, а не пользователями коммерческой концессии или возможности делового сотрудничества. Соглашение между компанией 4Life и ее дистрибьюторами не предполагает возникновения трудовых или агентских отношений, партнерства или совместного предприятия Компании и дистрибьютора. Дистрибьютор не может быть расценен как работник Компании ни в связи с предоставляемыми им услугами, ни в целях налогообложения. Все дистрибьюторы, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей в соответствии с законодательством Российской Федерации, самостоятельно исполняют обязанности по уплате налогов с вознаграждения, полученного в качестве дистрибьюторов Компании. Дистрибьютор не наделен (ни явными, ни



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

3.26. International Marketing. Because of critical legal and tax considerations, 4Life must limit the resale of 4Life products, and the presentation of the 4Life business opportunity to prospective customers and distributors located within the Russian Federation and other authorized countries. Moreover, allowing a few distributors to conduct business in markets not yet opened by 4Life would violate the concept of affording every distributor the equal opportunity to expand internationally.

Accordingly, distributors are authorized to sell 4Life products and enroll customers or distributors only in the countries in which 4Life is authorized to conduct business, as announced in Official Company Materials. No distributor may sell, give, transfer, import, export or distribute 4Life products or sales aids in any unauthorized country. In addition, no distributor may, in any unauthorized country: (A) conduct sales, enrollment or training meetings; (B) enroll or attempt to enroll potential customers of distributors; or (C) conduct any other activity for the purpose of selling 4Life products, establishing a Marketing Organization, or promoting the 4Life opportunity.

3.27. Adherence to Laws and Ordinances. Many cities and counties have laws regulating certain home-based businesses. In most cases these ordinances are not applicable to distributors because of the nature of their business. However, distributors must obey those laws that do apply to them. If a city or county official tells a distributor that an ordinance applies to him or her, the distributor shall be polite and cooperative, and immediately send a copy of the ordinance to the Compliance Department of 4Life. In many cases there are exceptions to the ordinance that apply to 4Life distributors.

подразумеваемыми) полномочиями связывать Компанию какими-либо обязательствами. Каждый дистрибьютор устанавливает собственные целевые показатели, часы работы и методы продажи, при условии что его действия соответствуют условиям Дистрибьюторского соглашения, настоящей Политики и требованиям применимого законодательства.

3.26. Международный маркетинг. Руководствуясь важными правовыми соображениями и особенностями налогообложения, компания 4Life вынуждена ограничить операции по перепродаже продукции и предоставление возможностей делового сотрудничества потенциальными покупателями и дистрибьюторами, находящимися на территории Российской Федерации и других разрешенных стран. Более того, позволив некоторым дистрибьюторам вести коммерческую деятельность на рынках, где пока не представлена компания 4Life, Компания нарушила бы принцип предоставления всем дистрибьюторам равных возможностей международного развития.

Следовательно, дистрибьюторам разрешено продавать продукцию 4Life и регистрировать покупателей или дистрибьюторов только в странах, перечень которых приведен в Официальных материалах Компании и где компании 4Life разрешено вести деятельность. Дистрибьюторы не вправе продавать, раздавать, передавать, импортировать, экспортировать или распространять продукцию 4Life и маркетинговые материалы ни в каких странах, где не разрешена деятельность Компании. Кроме того, в странах, где не разрешена деятельность Компании, дистрибьюторам запрещается (A) осуществлять продажи, регистрацию и проводить обучающие мероприятия; (B) регистрировать или совершать попытки регистрации потенциальных покупателей дистрибьюторов; или (C) вести любую другую деятельность с целью продажи продукции 4Life, создания маркетинговой организации или рекламы возможностей делового сотрудничества с 4Life.

3.27. Соблюдение законов и постановлений. Во многих городах и странах действует местное законодательство, регулирующее деятельность отечественных коммерческих предприятий. В большинстве случаев действие соответствующих законов не распространяется на дистрибьюторов в силу характера их деятельности. Однако дистрибьюторы обязаны соблюдать относящиеся к ним законы. Если государственный служащий какого-либо города или страны информирует дистрибьютора, что на него распространяется действие какого-либо постановления,



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>3.28. <u>Compliance with Laws and Ethical Standards.</u> Distributors shall comply with all applicable laws and regulations in the conduct of their businesses. In connection with the operation of a distributor's 4Life business, the violation of any law, or any conduct that is unethical or, in 4Life's sole discretion, may tend to damage its reputation or goodwill, shall be grounds for disciplinary action.</p> <p>3.29. <u>One 4Life Business per Distributor.</u> A distributor may operate or have an ownership interest, legal or equitable, as a sole proprietorship, partner, shareholder, trustee, or beneficiary, in only one 4Life business. No individual may have, operate or receive compensation from more than one 4Life business. Individuals of the same family unit may each enter into or have an interest in their own separate 4Life business, only if each subsequent family position is placed frontline to the first family member enrolled. A "family unit: is defined as spouses and dependent children living at or doing business at the same address.</p> <p>3.30. <u>Actions of Household Members or Affiliated Individuals.</u> If any member of a distributor's immediate household engages in any activity which, if performed by the distributor named on the application, would violate any provision of the Agreement, such activity will be deemed a violation by the distributor and 4Life may take disciplinary action pursuant to these Policies against the named distributor. Similarly, if any individual associated in any way with a company, partnership or other legal entity (collectively "affiliated individual") violates the Agreement, such action(s) will be deemed a violation by the entity, and 4Life may take disciplinary action against the entity.</p>	<p>дистрибьютор проявляет вежливость и готовность к сотрудничеству и незамедлительно направляет копию соответствующего постановления в отдел обеспечения нормативно-правового соответствия компании 4Life. Во многих случаях постановления предусматривают исключения, действие которых распространяется на дистрибьюторов 4Life.</p> <p>3.28. <u>Соблюдение требований законодательства и норм деловой этики.</u> Дистрибьюторы ведут коммерческую деятельность с соблюдением всех применимых законодательных и нормативных актов. Нарушение дистрибьютором в ходе деятельности бизнеса 4Life любого закона, а также поведение дистрибьютора, которое является неэтичным или, на исключительное усмотрение 4Life, может повредить ее репутации или гудвиллу, является основанием для дисциплинарных взысканий.</p> <p>3.29. <u>Запрет наличия нескольких дистрибьюторских позиций 4Life у одного дистрибьютора.</u> Дистрибьютор вправе управлять только одним бизнесом 4Life или владеть долей собственности в качестве единственного собственника, товарища, акционера, доверительного или выгодоприобретающего собственника, только в одном бизнесе 4Life. Ни одно лицо не вправе владеть или управлять более чем одним бизнесом 4Life или получать вознаграждение в связи с более чем одним таким бизнесом. Физические лица, принадлежащие к одной семье, вправе каждый войти в состав собственного отдельного бизнеса 4Life или получить долю в таком бизнесе, только если каждая следующая позиция члена семьи будет находиться непосредственно под первым зарегистрированным членом семьи. В состав «семьи» входят супруги и находящиеся на иждивении дети, проживающие или ведущие коммерческую деятельность по одному и тому же адресу.</p> <p>3.30. <u>Действия членов семьи и аффилированных физических лиц.</u> Если кто-либо из членов непосредственного домохозяйства дистрибьютора ведет какую-либо деятельность, которая, если она велась дистрибьютором, указанным в заявлении, являлась бы нарушением любого положения Соглашения, такая деятельность будет расценена как нарушение дистрибьютора, и компания 4Life будет вправе применить к соответствующему дистрибьютору предусмотренные настоящей Политикой дисциплинарные взыскания. Аналогичным образом, если любое физическое лицо, как-либо связанное с хозяйственным обществом, товариществом и другим юридическим лицом (такие связанные лица именуются в</p>
---	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>3.31. <u>Repackaging and Relabeling Prohibited.</u> Distributors may not repackage, relabel, refill or alter the labels on any 4Life products, information, materials or programs in any way. 4Life products must be sold in their original containers only. Such re-labeling or repackaging would likely violate federal and state laws, which could result in severe criminal penalties. Distributors should also be aware that civil liability can arise when, as a consequence of the repackaging or re-labeling of products, the persons using the products suffer any type of injury or their property is damaged.</p> <p>3.32. <u>Requests for Additional Records.</u> Any request from a distributor for additional or replacement copies of invoices, applications or other records will require a fee of RUB 65.00 per page per copy. This fee covers the expense of mailing and time required to research files and make copies of the records.</p> <p>3.33. <u>Roll-Up of Marketing Organization.</u> Upon cancellation of a distributor, 4Life may, at its discretion, move all individuals on the first level of the canceling distributor shall move into the vacated position.</p> <p>3.34. <u>Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business.</u> Although a 4Life business is a privately owned, independently operated business, the sale, transfer or assignment of a 4Life business is subject to certain limitations. Unless otherwise agreed to in writing, if a distributor wishes to sell his or her 4Life business, the following criteria must be met:</p> <ul style="list-style-type: none">• The distributor shall offer the Company the right of first refusal to purchase the business on the same terms as it would be offered to any third party. If	<p>дальнейшем совместно «аффилированные физические лица») нарушит Соглашение, соответствующие действия будут считаться нарушением Соглашения таким юридическим лицом, против которого 4Life будет вправе применить дисциплинарное взыскание.</p> <p>3.31. <u>Запрет переупаковки и замены ярлыков.</u> Дистрибьютор не имеет права переупаковывать продукцию, переклеивать ярлыки, перезаклеивать упаковки или вносить изменения в ярлыки продукции, информационные сообщения, материалы или программы 4Life каким-либо образом. Продукция 4Life должна продаваться только в оригинальной упаковке. Переупаковка и замена ярлыков могут являться нарушениями федерального или регионального законодательства, что может повлечь за собой суровое уголовное наказание. Дистрибьюторам также следует помнить, что гражданская ответственность может возникнуть в случае, если в результате переупаковки или замены ярлыка использующее продукцию лицо получит любого рода травму или будет нанесен ущерб имуществу такого лица.</p> <p>3.32. <u>Требование представить дополнительные учетные документы.</u> В связи с любым запросом дистрибьютора на предоставление ему дополнительных или предназначенных для замены копий счетов, заявлений или других учетных документов взимается плата в размере 65 рублей за страницу копии. Взимаемая плата покрывает расходы на пересылку и стоимость времени, необходимого для поиска файлов и изготовления копий учетных документов.</p> <p>3.33. <u>Компрессия Маркетинговой организации.</u> В случае прекращения отношений с дистрибьютором 4Life вправе, на собственное усмотрение, переместить всех физических лиц первого уровня, подведомственных дистрибьютору, отношения с которым прекращены, на освободившуюся позицию.</p> <p>3.34. <u>Продажа, передача, уступка бизнеса 4Life.</u> Хотя бизнес является частным предприятием, ведущим независимую коммерческую деятельность, в отношении продажи, передачи или уступки бизнеса 4Life действуют определенные ограничения. Если в письменной форме не согласовано иное, в случае если дистрибьютор намерен продать свой бизнес 4Life, необходимо выполнить следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none">• дистрибьютор предлагает Компании преимущественное право покупки бизнеса на тех же условиях, на которых бизнес был бы
--	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

the Company purchases the business, it is up to the Company's discretion whether to retain the business or allow a roll-up to occur;

- Protection of the existing line of sponsorship must always be maintained so that the 4Life business continues to be operated in that line of sponsorship;
- A buyer or transferee must become a qualified 4Life distributor. If the buyer is an active 4Life distributor, he or she must first terminate his or her 4Life business and remain inactive for six (6) full calendar months before becoming eligible for a purchase, transfer, assignment or acquisition of any interest in the 4Life business;
- Before the sale, transfer or assignment can be finalized and approved by 4Life, any debt obligations the selling distributor has with 4Life must be satisfied;
- The selling distributor must be in good standing and not in violation of any of the terms of the Agreement in order to be eligible to sell, transfer or assign a 4Life business; and
- Prior to offering a 4Life business for sale, the selling distributor must notify 4Life's Corporate Offices of his or her intent to sell the 4Life business.

3.35. Separation of a 4Life Business. Distributors sometimes operate their 4Life businesses as husband-wife partnerships, regular partnerships or companies. At such time as a marriage may end in divorce, or a company or partnership (the latter three entities are collectively referred to herein as "entities") may dissolve, arrangements must be made to assure that any separation or division of the business is accomplished so as not to adversely affect the interests and income of other businesses up or down the line of sponsorship. If the separating parties fail to provide for the best interests of other distributors and the Company, 4Life will involuntarily terminate the Distributor Agreement and roll-up their entire Marketing Organization pursuant to the "Roll-Up of Marketing Organization" section of these Policies. During the pendency of a divorce or entity dissolution, the parties must adopt one of the following methods of operation:

предложен третьему лицу. В случае если Компания приобретает бизнес, она решает на собственное усмотрение, сохранить его или произвести компрессию маркетинговой организации.

- Постоянно должна осуществляться защита существующей линии спонсорства, с тем чтобы бизнес 4Life действовал в рамках той же линии.
- Покупатель или правопреемник должен стать квалифицированным дистрибьютором. Если покупатель является активным дистрибьютором 4Life, он должен сначала прекратить деятельность собственного бизнеса и оставаться неактивным в течение 6 (шести) полных календарных месяцев, и только после этого может обоснованно претендовать на покупку, передачу, уступку или приобретение любой доли в бизнесе 4Life.
- Купля-продажа, передача или уступка могут быть завершены и утверждены компанией 4Life только после погашения любых долговых обязательств продающего бизнес дистрибьютора перед компанией 4Life.
- Соблюдающий нормативные требования компании дистрибьютор имеет право осуществить продажу, передачу или уступку бизнеса 4Life.
- Прежде чем выставить бизнес 4Life на продажу, продающий дистрибьютор должен уведомить Корпоративный офис 4Life о своем намерении продать бизнес 4Life.

3.35. Разделение бизнеса 4Life. В некоторых случаях дистрибьюторы ведут дела своего бизнеса 4Life от имени семейного товарищества мужа и жены, товарищества или хозяйственного общества. Поскольку брак может закончиться разводом, а хозяйственное общество или товарищество (именуемые совместно далее по тексту «юридическое лицо») могут быть ликвидированы, необходимо принять меры, обеспечивающие разделение или дробление бизнеса таким образом, чтобы такое разделение или дробление не оказало отрицательного влияния на интересы и доходы других выше или нижестоящих дистрибьюторских позиций той же линии спонсорства. Если разделяющиеся стороны не позаботились об интересах других дистрибьюторов и Компании, 4Life осуществляет недобровольное расторжение Дистрибьюторского соглашения и компрессию всей Маркетинговой организации в соответствии с положениями раздела «Компрессия маркетинговой организации» настоящей Политики. В



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- One of the parties may, with written consent of the other(s), operate the 4Life business pursuant to an assignment in writing whereby the relinquishing spouse, shareholders, participants or partners authorize 4Life to deal directly and solely with the other spouse or non-relinquishing shareholder, partner or trustee; or
- The parties may continue to operate the 4Life business jointly, whereupon all compensation paid by 4Life will be paid in the joint names of the distributors or in the name of the entity to be divided as the parties may independently agree between themselves.

If the parties elect neither of the foregoing, 4Life will continue to pay commissions to the same individual(s) to whom commissions were paid prior to the filing of the divorce or dissolution proceeding.

Under no circumstances will the Marketing Organization of divorcing spouses or a dissolving business entity be divided. Similarly, under no circumstances will 4Life split commission and bonus payables between divorcing spouses or members of dissolving entities. 4Life will recognize only one Marketing Organization and will make only one commission payment per 4Life business per commission cycle. Commission payments shall always be made to the same individual or entity. In the event that parties to a divorce or dissolution proceeding are unable to resolve a dispute over the disposition of commissions and ownership of the business within six (6) months following the divorce filing or institution of dissolution proceedings, the Distributor Agreement shall be involuntarily canceled. If a former spouse has completely relinquished all rights in his or her original 4Life business, he or she is thereafter free to enroll under any Sponsor of their choosing, and need not wait six (6) months before reapplying. If a former entity affiliate has completely relinquished all rights in his or her original 4Life business, he or she must remain inactive for six (6) full calendar months before becoming eligible for a purchase, transfer, assignment or acquisition of any interest in the 4Life business or before re-applying.

период ожидания развода или ликвидации юридического лица стороны должны придерживаться одного из следующих методов ведения дел:

- Одна из сторон вправе, с согласия другой стороны или других сторон, управлять бизнесом 4Life в соответствии с письменным распоряжением об уступке, которым уступающий права супруг, акционеры, участники или товарищи уполномочивают 4Life вести дела непосредственно и исключительно с другим супругом или не уступившим свои права акционером, товарищем или доверительным собственником.
- Стороны вправе продолжить совместное управление бизнесом 4Life, и при этом все выплачиваемые 4Life вознаграждения выплачиваются на общий счет дистрибьютора или на имя подлежащего разделу юридического лица, с дальнейшим их разделом в соответствии с отдельным соглашением сторон.

Если стороны не устраивает ни один из описанных выше вариантов, компания 4Life продолжает выплачивать комиссии тем же физическим лицам, которым они выплачивались до подачи на развод или начала процедуры роспуска.

Маркетинговая организация оформивших развод супругов или ликвидированного юридического лица не подлежит разделу ни при каких обстоятельствах. Аналогичным образом, компания ни при каких обстоятельствах не осуществляет раздел подлежащих выплате комиссий и бонусов между расторгающими брак супругами или участниками ликвидируемого юридического лица. Компания 4Life признает только одну Маркетинговую организацию и выплачивает только одну комиссию на один бизнес 4Life за каждый период начисления. Комиссия всегда выплачивается одному и тому же физическому или юридическому лицу. В случае если расторгающие брак супруги или участники ликвидируемого юридического лица не могут решить спор по поводу распределения комиссий и права собственности на бизнес в течение 6 (шести) месяцев после подачи на развод или начала процедуры роспуска, происходит недобровольное прекращение Дистрибьюторского соглашения. Если бывшие супруги полностью отказываются от всех прав на первоначальный бизнес 4Life, оба они могут в дальнейшем зарегистрироваться в организации любого спонсора по собственному выбору, не ожидая 6 (шести)



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>In divorce and entity dissolution cases, the relinquishing party(s) shall have no rights to any distributors in their former organization or to any former retail customer. They must develop the new business in the same manner as would any other new distributor.</p> <p>3.36. <u>Sponsoring.</u> All Active Distributors in good standing have the right to sponsor and enroll others into 4Life. Each prospective customer or distributor has the ultimate right to choose his or her own Sponsor. If two distributors claim to be the Sponsor of the same new distributor or customer, the Company shall regard the first application received by the Company as controlling.</p> <p>3.37. <u>Transfer upon Death of a Distributor.</u> Upon the death of a distributor, his or her business may be passed to his or her heirs. Appropriate legal documentation must be submitted to the Company to ensure the transfer is proper. Accordingly, a distributor should consult an attorney to assist him or her in the preparation of a will or other testamentary instrument. Whenever a 4Life business is transferred by a will or other testamentary process, the beneficiary acquires the right to collect all bonuses and commissions of the deceased distributor's Marketing Organization provided the following qualifications are met. The successor(s) must:</p> <ul style="list-style-type: none">• Execute a Distributor Agreement;• Provide an original death certificate and a notarized copy of the will or other instrument establishing the successor's right to the 4Life business;	<p>месяцев до подачи соответствующего заявления. Если бывшее аффилированное лицо юридического лица полностью отказалось от всех своих прав на бизнес 4Life, такому аффилированному лицу необходимо оставаться неактивным в течение 6 (шести) полных календарных месяцев, прежде чем оно сможет обоснованно претендовать на участие в покупке, передаче, уступке или приобретении любой доли в бизнесе 4Life или подать заявление на повторную регистрацию.</p> <p>В случае развода или роспуска юридического лица отказывающаяся от своих прав сторона или отказывающиеся от своих прав стороны не имеют никаких прав в отношении дистрибьюторов в составе их бывших организаций или бывших покупателей. Они должны создать новый бизнес так же, как любой новый дистрибьютор.</p> <p>3.36. <u>Спонсорство.</u> Все активные дистрибьюторы, соблюдающие нормативные требования 4Life имеют право выступать в качестве спонсоров и регистрировать другие лица для участия в программе 4Life. Каждый потенциальный покупатель или дистрибьютор имеет полное право выбирать спонсора. Если два дистрибьютора утверждают, что являются спонсорами одного и того же нового дистрибьютора или покупателя, для Компании будет иметь преимущественную силу заявление, полученное ею первым.</p> <p>3.37. <u>Передача в случае смерти дистрибьютора.</u> В случае смерти дистрибьютора его бизнес может перейти к наследникам. Компании должна быть представлена соответствующая юридическая документация, подтверждающая правомерность передачи. Следовательно, дистрибьютору рекомендуется проконсультироваться с юристом, который окажет ему помощь в подготовке завещания или другого содержащего завещательные распоряжения документа. При переходе бизнеса 4Life по завещанию или в результате исполнения другого завещательного документа, выгодоприобретатель получает право на получение всех бонусов и комиссий Маркетинговой организации покойного дистрибьютора при условии соответствия следующим квалификационным критериям. Правопреемники должны:</p> <ul style="list-style-type: none">• подписать Дистрибьюторское соглашение;• представить оригинал свидетельств о смерти и заверенную копию завещания или иного документа, устанавливающего права правопреемника на бизнес 4Life;
---	---



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

- Comply with terms and provisions of the Agreement;
- Meet all of the qualifications for the deceased distributor's status.

3.38. Transfer upon Incapacitation of a Distributor. To effect a transfer of a 4Life business because of a distributor's incapacity, the successor must provide the following to 4Life: (1) a notarized copy of an appointment as trustee; (2) a notarized copy of the trust document or other documentation establishing the trustee's right to administer the 4Life business; and (3) a completed Distributor Agreement executed by the trustee. The trustee must then:

- Execute a Distributor Agreement;
- Comply with terms and provisions of the Agreement; and
- Meet all of the qualifications for the incapacitated distributor's status.

4. Responsibilities of Distributors

4.1. Change of Address or Telephone. To ensure timely delivery of products, support materials and commission payments, it is critically important that 4Life's files are current. Street addresses are required for shipping since UPS cannot deliver to a post office box. Distributors planning to move should send their new address and telephone number to 4Life's Corporate Offices to the attention of the Distributors Services Department. To guarantee proper delivery, two (2) weeks advance notice must be provided to 4Life on all changes.

4.2. Continuing Development Obligations and Ongoing Training. Any distributor who is the Sponsor or Enroller of another distributor must perform a bona fide supervisory function to ensure that his or her Downline is properly operating his or her 4Life business. Distributors must have ongoing contact, communication and management supervision with the distributors in their Marketing Organizations. Examples of such contact and supervision

- соблюдать условия и положения Соглашения;
- соответствовать всем квалификационным критериям статуса, имевшегося у покойного дистрибьютора.

3.38. Передача в случае утраты дистрибьютором дееспособности. Для осуществления передачи бизнеса 4Life в связи с утратой дистрибьютором дееспособности правопреемник должен предоставить компании 4Life (1) нотариально заверенную копию документа о назначении доверительного собственника; (2) нотариально заверенную копию трастовой декларации или другого документа, устанавливающего право доверительного собственника на распоряжение бизнесом 4Life; (3) заполненное Дистрибьюторское соглашение, подписанное доверительным собственником. Затем доверительный собственник должен

- подписать Дистрибьюторское соглашение;
- соблюдать условия и положения Соглашения;
- соответствовать всем квалификационным критериям статуса, имевшегося у покойного дистрибьютора.

4. Обязанности дистрибьютора

4.1. Смена адреса или номера телефона. В целях обеспечения своевременной доставки продукции, вспомогательных материалов и выплаты комиссии особенно важно, чтобы имеющиеся в распоряжении компании 4Life данные содержали актуальную информацию. Для отгрузки необходимы почтовые адреса, так как служба UPS не доставляет отправления на номер почтового ящика. Дистрибьюторы, планирующие смену местоположения, должны сообщать в Корпоративный офис 4Life новые адреса и номера телефонов, направляя соответствующие сообщения в отдел обслуживания дистрибьюторов. Для гарантии надлежащей доставки необходимо заблаговременно направить соответствующее уведомление за 2 (две) недели.

4.2. Обязательства по постоянному развитию и обучению. Любой дистрибьютор, являющийся спонсором или лицом, регистрирующим другого дистрибьютора, должен выполнять в духе доброй воли контрольные функции, чтобы удостовериться в надлежащем ведении бизнеса нижестоящими организациями. Дистрибьюторы должны постоянно контактировать, обмениваться информацией и



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

may include, but are not limited to: newsletters, written correspondence, personal meetings, telephone contact, voice mail, electronic mail, and the accompaniment of Downline distributors to 4Life meetings, training sessions, and other functions. Upline distributors are also responsible to motivate and train new distributors in 4Life product knowledge, effective sales techniques, the 4Life Compensation Plan, and compliance with Company Policies.

4.3. Increased Training Responsibilities. As distributors progress through the various levels of leadership, they will become more experienced in sales techniques, product knowledge, and understanding of the 4Life program. They will be called upon to share this knowledge with lesser experienced distributors within their Marketing Organization.

4.4. Ongoing Sales Responsibilities. Regardless of their level of achievement, distributors have an ongoing obligation to continue to personally promote sales through the generation of new customers and through servicing their existing customers.

4.5. Nondisparagement. 4Life wants to provide its independent distributors with superior products, compensation plan and service in the industry. Accordingly, we value constructive criticisms and comments from distributors. All such comments should be submitted in writing to 4Life's Distributor Services Department. While 4Life welcomes constructive input, negative comments and remarks made by distributors about the Company, its products or compensation plan serve no purpose other than to sour the enthusiasm of other 4Life distributors. For this reason, and to set the proper example for their Downline Organization, distributors must not disparage, demean or make negative remarks about 4Life, other 4Life distributors, 4Life's products, the Compensation Plan, or 4Life's directors, officers or employees.

4.6. Providing Documentation to Applicants. Distributors must provide the most current version of the

осуществлять контроль над другими дистрибьюторами, входящими в их маркетинговую организацию. К примерам таких контактов и контроля могут относиться, в частности, рассылка информационных сообщений, переписка, очные совещания, телефонные переговоры, сообщения голосовой почты, электронной почты, а также сопровождение нижестоящих организаций во время совещаний, учебных мероприятий и других мероприятий 4Life. Вышестоящие дистрибьюторы также отвечают за мотивацию и обучение новых дистрибьюторов, включая изучение продукции, эффективных техник продажи, Компенсационного плана 4Life и методов обеспечения соответствия Политике компании.

4.3. Обязанность повышать квалификацию. По мере продвижения вверх через различные уровни лидерства дистрибьюторы приобретают все больший опыт в области технологий продажи, знания ассортимента продукции и понимания программы 4Life. Опытных дистрибьюторов призывают делиться своими знаниями с менее опытными членами их Маркетинговой организации.

4.4. Обязанности по организации непрерывных продаж. Независимо от уровня достижений дистрибьюторы обязаны продолжать на постоянной основе лично стимулировать спрос на продукцию среди нового поколения покупателей и обслуживать имеющихся покупателей.

4.5. Запрет порочащих высказываний. Компания 4Life стремится поставлять своим независимым дистрибьюторам продукцию высочайшего класса, а также лучшие в отрасли компенсационный план и обслуживание. Следовательно, мы ценим конструктивную критику и замечания дистрибьюторов. Все такие замечания следует подавать письменно в отдел обслуживания дистрибьюторов компании 4Life. Хотя компания 4Life поощряет конструктивную критику, негативные отзывы и замечания дистрибьюторов о Компании, ее продукции и компенсационном плане не служат никаким целям, кроме снижения энтузиазма других дистрибьюторов 4Life. По этой причине, а также чтобы подать положительный пример нижестоящим организациям, дистрибьюторы не должны допускать порочащих, уничижительных и негативных замечаний о 4Life, других дистрибьюторах 4Life, продукции 4Life, Компенсационном плане 4Life, а также директорах, должностных лицах и работниках компании 4Life.

4.6. Предоставление документации заявителям. Дистрибьюторы должны предоставлять спонсируемым



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Policies and the Compensation Plan to individuals whom they are sponsoring to become distributors before the applicant signs a Distributor Agreement. Additional copies of the Policies can be acquired from 4Life.

4.7. Reporting Policy Violations. Distributors observing a violation of the Policies by another distributor should submit a written report of the violation directly to the attention of the 4Life Compliance Department. Details of the incident such as dates, number of occurrences, persons involved, and any supporting documentation should be included in the report.

5. Sales Requirements

5.1. Product Sales. The 4Life Compensation Plan is based upon the sale of 4Life products to end consumers. Distributors must fulfill personal and Marketing Organization retail sales requirements (as well as meet other responsibilities set forth in the Agreement) to be eligible for bonuses, commissions and advancement to higher levels of achievement.

5.2. No Price or Territory Restrictions. Distributors are not required to sell 4Life products at the suggested retail prices set by 4Life on the 4Life Product Price List. Distributors may sell 4Life products at any price they choose. There are no exclusive territories granted to anyone. No franchise fees are required.

5.3. Sales Receipts. If a distributor sells any 4Life product from his or her inventory, he or she must give the customer a copy of a 4Life retail sales receipt at the time of the sale. Distributors must maintain all retail sales receipts for a period of two (2) years and furnish them to 4Life at the Company's request.

6. Bonuses and Commissions

6.1. Bonus and Commission Qualification. A distributor must be active and in compliance with the Agreement to qualify for bonuses and commissions. So long as a distributor complies with the terms of the Agreement, the Regional

им физическим лицам, которым они предлагают стать дистрибьюторами, до подписания претендентами Дистрибьюторского соглашения последние версии Политики и Компенсационного плана. Дополнительные экземпляры Политики можно получить у 4Life.

4.7. Сообщение о нарушении политики. Дистрибьютор, которому стало известно о нарушении политики другими дистрибьюторами, должен представить письменный отчет о нарушении непосредственно в отдел обеспечения нормативно-правового соответствия компании 4Life. В отчет следует включить подробности происшествия, такие как даты, количество случаев нарушения, информацию об участниках, а также приложить любую подтверждающую документацию.

5. Требования к объемам продаж

5.1. Объем продаж продукции. Компенсационный план 4Life основан на объеме продаж продукции 4Life конечным потребителям. Дистрибьюторы должны выполнять требования к объему розничных продаж как на личном уровне, так и на уровне маркетинговой организации (а также другие обязанности, предусмотренные Соглашением), чтобы иметь право на бонусы, комиссии и продвижение на более высокий уровень иерархии.

5.2. Отсутствие ценовых и территориальных ограничений. От дистрибьюторов не требуется продавать продукцию 4Life по розничным ценам, устанавливаемым в Прейскуранте 4Life. Дистрибьюторы вправе продавать продукцию 4Life по любым устанавливаемым ими ценам. Ни за кем из них не закрепляются на исключительной основе никакие территории. Плата за коммерческую концессию не взимается.

5.3. Товарные чеки. При продаже дистрибьютором любой продукции 4Life из собственных товарных запасов он должен выдать покупателю в момент продажи копию товарного чека 4Life. Дистрибьюторы должны хранить все товарные чеки за двухлетний период и представлять их по требованию компании 4Life.

6. Бонусы и комиссии

6.1. Критерии предоставления бонусов и комиссий. Чтобы иметь право на получение бонусов и комиссий, дистрибьютор должен быть активен и должен соблюдать условия Соглашения. При соблюдении условий



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>Center shall provide bonuses and commissions to such distributor in accordance with the Compensation Plan and these Policies</p>	<p>Соглашения Региональный центр предоставляет дистрибьютору комиссии и бонусы в соответствии с Компенсационным планом и настоящей Политикой.</p>
<p>6.2. <u>Adjustment to Bonuses and Commissions for Returned Products.</u> Distributors receive bonuses and commissions based on the actual sales of products to end consumers. When a product is returned to 4Life for a refund or is repurchased by the Company, the bonuses and commissions attributable to the returned or repurchased product(s) will be deducted, in the month in which the refund is given or will be withheld from any bonus, commission or other amount owed by the Company. Deductions will continue every pay period thereafter until the commission is recovered from the distributors who received bonuses and commissions on the sales of the refunded goods.</p>	<p>6.2. <u>Корректировка сумм бонусов и комиссий в связи с возвратом продукции.</u> Дистрибьюторы получают бонусы и комиссии на основании фактических объемов продажи продукции конечным потребителям. В случае возврата продукции 4Life с возвратом покупателю его стоимости или обратного выкупа продукции Компанией сумма бонусов и комиссий, относящихся к возвращенной или выкупленной продукции, вычитается из суммы за месяц, в котором был сделан возврат денежных средств, или удерживается из суммы любого бонуса, комиссии или иной суммы, причитающейся с Компании. Удержания продолжают в каждом последующем платежном периоде, пока комиссия не будет взыскана с дистрибьюторов, получивших бонусы и комиссии с продажи возвращенных товаров.</p>
<p>6.3. <u>Provision of Bonuses and Commissions.</u> The Regional Center will provide distributors bonuses and commissions due to them in accordance with the 4Life Compensation Plan and these Policies by way of granting discounts for future orders of 4Life products in the respective amounts of bonuses and commissions accrued with respect to such distributors.</p>	<p>6.3. <u>Выплата бонусов и комиссий.</u> Региональный центр предоставляет дистрибьюторам бонусы и комиссии в соответствии с Компенсационным планом 4Life и настоящей Политикой путем предоставления скидок при последующих заказах продукции 4Life на соответствующие суммы начисленных таким дистрибьюторам бонусов.</p>
<p>6.4. <u>Other Incentives.</u> 4Life may from time to time adopt and apply incentives other than provision of bonuses and commissions (such as compensation for trips and 4Life conferences). Such incentives are based on and are made in consideration for the marketing activity of distributors aimed at promotion of 4Life products and attracting new distributors and customers. In all cases the provision of such incentives shall be formalized with a written services agreement between 4Life and the relevant distributor and an act of transfer and acceptance fixing (i) a detailed list of marketing activities actually performed by the distributor to the benefit of 4Life, and (ii) the monetary value of the incentive provided to the distributor.</p>	<p>6.4. <u>Иные вознаграждения.</u> 4Life может время от время принимать и применять вознаграждения иные чем бонусы и комиссии (например, компенсация путешествий и конференций 4Life). Такие вознаграждения основаны на и предоставляются за маркетинговую деятельность дистрибьюторов, направленную на продвижение продуктов 4Life и привлечение новых дистрибьюторов и потребителей. В каждом таком случае предоставление такого вознаграждения должно быть оформлено письменным договором об оказании услуг между 4Life и соответствующим дистрибьютором, а также актом сдачи-приемки услуг, в котором должен быть зафиксирован (i) перечень маркетинговых услуг, которые реально были оказаны дистрибьютором в пользу 4Life, и (ii) размер вознаграждения, предоставляемого дистрибьютору, в денежном выражении.</p>
<p>7. Product Guarantees, Returns and Inventory Repurchase</p>	<p>7. Гарантии на продукцию, возврат и товарные запасы</p>
<p>7.1. <u>Product Guarantee.</u> 4Life offers a one hundred percent (100%) 30-day money back satisfaction guarantee</p>	<p>7.1. <u>Гарантия на продукцию.</u> 4Life предлагает розничным покупателям действующую в течение 30 дней</p>



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

(less shipping charges) to all retail customers. If a customer purchased a product from a 4Life distributor, the customer must return the product to that distributor for a refund, replacement or exchange. If a customer purchased the product directly from the Company, the product should be returned directly to the Company.

If a distributor is unsatisfied with any 4Life product purchased for personal use, the distributor may return the product within thirty (30) days from the date of purchase for a one hundred percent (100%) refund, a replacement or exchange (less shipping charges). This guarantee is limited to RUB 19,680.00 in any 12-month period. If a distributor wishes to return merchandise exceeding RUB 19,680.00 in any 12-month period, the return will be deemed an inventory repurchase and the Company shall repurchase the inventory pursuant to the terms in the "Return of Inventory and Sales Aids by Distributors" section of these Policies, and the distributor's Distributor Agreement shall be canceled.

7.2. Products Returned by Personal Retail Customers. If a personal retail customer returns a product to the distributor from whom it was purchased, the distributor may return it to the LP Center Distributor or, in case of the LP Center Distributor itself - to the Company for an exchange or replacement (the distributor returning the product is responsible for all shipping charges).

7.3. Return of Inventory and Sales Aids by Distributors. Upon cancellation of a distributor's Distributor Agreement, the distributor may return inventory and sales aids purchased within one (1) year from the date of cancellation for a refund if he or she is unable to sell or use the merchandise. A distributor may only return products and sales aids he or she personally purchased from the Company or the LP Center Distributor under his or her Distributor Identification Number, and which are in Resalable condition. Upon receipt of the products and sales aids, the distributor will be reimbursed ninety percent (90%) of the net cost of the original purchase price(s), less shipping charges. If the purchases were made through a bank card, the refund will be credited back to the same account. The Company or the Regional Center (as applicable) shall deduct from the

сто процентную гарантию возврата уплаченной суммы (за вычетом сбора за доставку), если покупателя не устроит товар. Если покупатель приобрел продукт у дистрибьютора 4Life, он должен вернуть этот продукт для возврата его стоимости, замены или обмена тому же дистрибьютору. Если покупатель приобрел продукт непосредственно у Компании, его следует вернуть напрямую Компании.

Если дистрибьютор не доволен каким-либо продуктом 4Life, приобретенным для личного пользования, он может вернуть такой продукт в течение 30 (тридцати) дней с даты покупки с последующей компенсацией 100% (ста процентов) уплаченной цены, заменой или обменом (за вычетом сбора за доставку). Лимит выплат по гарантии составляет 19 680 рублей в каждом двенадцатимесячном периоде. Если дистрибьютор намерен вернуть товар на сумму, превышающую 19 680 рублей в любом двенадцатимесячном периоде, такой возврат будет считаться обратным выкупом товарных запасов в соответствии с условиями раздела настоящей Политики «Возврат дистрибьютором товарных запасов и маркетинговых материалов», а Дистрибьюторское соглашение с возвращающим товар дистрибьютором будет прекращено.

7.2. Продукция, возвращенная розничными покупателями дистрибьютора. Если закрепленный за дистрибьютором розничный покупатель возвращает продукт дистрибьютору, у которого он был приобретен, дистрибьютор вправе вернуть такой продукт в Региональный центр или, в случае возврата товара самим Региональным центром, возврат осуществляется в Компанию для обмена или замены (оплата всех сборов за доставку соответствующего продукта возлагается при этом на дистрибьютора).

7.3. Возврат дистрибьютором товарных запасов и маркетинговых материалов. При прекращении Дистрибьюторского соглашения дистрибьютор вправе вернуть приобретенные товарные запасы и маркетинговые материалы с возмещением их стоимости в течение 1 (одного) года с момента прекращения действия соглашения, , если он не в состоянии продать или использовать товар. Дистрибьютор вправе вернуть только ту продукцию и маркетинговые материалы, которые приобрел у компании или в Региональном центре под собственным идентификационным номером дистрибьютора и которые находятся в пригодном для перепродажи состоянии. После получения продукции и маркетинговых материалов дистрибьютору будут возвращены 90% (девяносто процентов) первоначальной



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

reimbursement paid to the distributor any commissions, bonuses, rebates or other incentives accrued with respect to the distributor which were associated with the merchandise that is returned.

7.4. Procedures for all Returns. The following procedures apply to all returns for refund, repurchase or exchange:

- All merchandise must be returned by the Regional Center Director or the distributor or customer who purchased it directly from 4Life.
- All products to be returned must have a Return Authorization Number which will be obtained by calling the Distributor Services Department. This Return Authorization Number must be written on each carton returned.

The return must be accompanied by:

- A copy of the original dated retail sales receipt (if product was returned to the distributor by a retail customer); and
- The unused portion of the product in its original container.

Proper shipping carton(s) and packing materials are to be used in packaging the product(s) being returned for replacement. All returns must be shipped to 4Life shipping pre-paid. 4Life does not accept shipping-collect packages. The risk of loss in shipping for returned product shall be on the distributor. It is the sole responsibility of the distributor to trace, insure or otherwise confirm that the Company has received the shipment.

If a distributor is returning merchandise to 4Life or the LP Center Distributor that was returned to him or her by a personal retail customer, the product must be received by 4Life within ten (10) days from the date on which the retail customer returned the merchandise to the distributor, and must be accompanied by the sales receipt the distributor gave to the customer at the time of the sale. No refund or

покупной цены без учета налогов за вычетом сборов за доставку. Если покупки совершались с оплатой банковской картой, возврат осуществляется на тот же счет, с которого производилось списание. Компания или Региональный центр (в зависимости от того, что применимо) вычитает из суммы причитающейся дистрибьютору компенсации сумму всех комиссий, бонусов, скидок за объем и других стимулирующих выплат, полученных дистрибьютором в связи с возвращаемым товаром.

7.4. Процедуры, применимые ко всем случаям возврата. В связи со всеми возвратами, компенсациями денежных средств, обратным выкупом или обменом применяются описанные ниже процедуры:

- Все товары должны возвращаться Директором Регионального центра или дистрибьютором или покупателем, которые приобрели их непосредственно у компании 4Life.
- У всей подлежащей возврату продукции должны быть номера разрешения на возврат, которые можно получить, позвонив в отдел обслуживания дистрибьюторов. Такой номер разрешения на возврат должен быть указан на каждой возвращаемой упаковке.

При возврате следует представить

- копию чека с датой розничной покупки (если продукт возвращается дистрибьютору розничным покупателем); и
- неиспользованную часть продукции в оригинальной упаковке.

Для упаковки продукции, возвращаемой для замены, следует использовать надлежащую тару и упаковочные материалы. Вся возвращаемая продукция направляется компании 4Life с предоплаченной доставкой. 4Life не принимает посылки, которые получатель должен забирать самостоятельно. Риск утраты продукции во время пересылки несет дистрибьютор. Отслеживание доставки, страхование, подтверждение получения отправления Компанией, возлагаются на дистрибьютора.

Если дистрибьютор возвращает 4Life или Региональному центру товар, который был возвращен дистрибьютору его розничным покупателем, продукт должен быть получен 4Life в течение 10 (десяти) дней с даты возврата покупателем дистрибьютору вместе с чеком, выданным дистрибьютором покупателю в момент продажи. В случае невыполнения перечисленных условий и правил



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

replacement of product will be made if the conditions of these rules are not met.

8. Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings

8.1. Disciplinary Sanctions. **Violation of the Agreement, these Policies, or any illegal, fraudulent, deceptive or unethical business conduct by a distributor may result, at 4Life's discretion, in one or more of the following corrective measures:**

- Issuance of a written warning or admonition;
- Requiring the distributor to take immediate corrective measures;
- Loss of privileges;
- 4Life may withhold from a distributor all or part of the distributor's bonuses and commissions during the period that 4Life is investigating any conduct allegedly violating the Agreement. If a distributor's business is canceled for disciplinary reasons, the distributor will not be entitled to recover any commissions withheld during the investigation period;
- Suspension of the individual's Distributor Agreement for one or more pay periods;
- Involuntary cancellation of the offender's Distributor Agreement;
- Any other measure expressly allowed within any provision of the Agreement or which 4Life deems practicable to implement and appropriate to equitably resolve injuries caused partially or exclusively by the distributor's Policy violation or contractual breach; and/or
- In situations deemed appropriate by 4Life, the Company may institute legal proceedings for monetary and/or equitable relief.

8.2. Grievances and Complaints. When a distributor has a grievance or complaint with another distributor regarding any practice or conduct in relationship to their respective 4Life businesses, the complaining distributor should report, in writing, to the Compliance Department at the Company.

возврат стоимости или замена продукта невозможны.

8. Разрешение споров и дисциплинарные разбирательства

8.1. Дисциплинарные взыскания. **Нарушение Соглашения, настоящей Политики, а также незаконные, мошеннические, обманные или неэтичные действия дистрибьютора могут привести, на усмотрение 4Life, к одному или нескольким из перечисленных ниже взысканий:**

- Письменному предупреждению или выговору.
- Требованию, чтобы дистрибьютор немедленно принял корректирующие меры.
- Утрате привилегий.
- 4Life вправе удержать полностью или частично бонусы и комиссии за период расследования 4Life фактов поведения, предположительно нарушающего Соглашение. Если деятельность бизнеса дистрибьютора прекращена по дисциплинарным причинам, дистрибьютор не имеет права на возврат комиссий, удержанных в период расследования;
- Приостановке действия Дистрибьюторского соглашения с физическим лицом на один или несколько платежных периодов;
- Недобровольному прекращению Дистрибьюторского соглашения с нарушившим лицом;
- Любым другим мерам, предусмотренным в явной форме любым положением Соглашения или такие меры, которые 4Life посчитает целесообразными применить и надлежащими для справедливого решения проблем, вызванные частично или исключительно нарушением дистрибьютором Политики или договорных обязательств; и (или)
- В ситуациях, когда 4Life посчитает целесообразным, Компания вправе возбудить судебное разбирательство с целью получения удовлетворения в денежной форме и (или) по праву справедливости.

8.2. Конфликты и жалобы. В случае конфликта между дистрибьюторами или поступления жалобы по поводу любых действий или поведения, относящихся к предприятиям 4Life обоих дистрибьюторов, соответственно, жалоба должна быть направлена в письменной форме в юридический отдел Компании.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>8.3. <u>Appeals of Sanctions.</u> Following the issuance of a sanction (other than a suspension pending an investigation), the disciplined distributor may appeal the sanction to the Company. The distributor's appeal must be in writing and received by 4Life's Compliance Department within fifteen (15) days from the date of 4Life's sanction notice. If the appeal is not received by 4Life within the fifteen (15) day period, the sanction will be final. The distributor must submit all supporting documentation with his or her appeal correspondence and specify in full detail the reasons why he or she believes the Company's initial determination was erroneous. If the distributor files a timely appeal of the sanction, the Company will review and reconsider the cancellation, consider any other appropriate action and notify the distributor in writing of its decision.</p>	<p>8.3. <u>Обжалование взысканий.</u> После дисциплинарного взыскания (отличного от приостановки действия Соглашения до момента окончания расследования) подвергшийся взысканию дистрибьютор может обжаловать взыскание, обратившись в компанию. Ходатайство об обжаловании должно быть подано в письменной форме и получено отделом обеспечения нормативно-правового соответствия компании в течение 15 (пятнадцати) дней с даты уведомления 4Life о взыскании. В случае если в течение 15 (пятнадцати) дней компанией 4Life не будет получено ходатайство об обжаловании, решение о взыскании становится окончательным. Дистрибьютор должен представить вместе с ходатайством всю подтверждающую документацию и подробно описать, почему, по его мнению, первоначальная оценка событий Компанией была ошибочной. Если дистрибьютор своевременно обжалует взыскание, Компания рассмотрит его доводы и пересмотрит свое решение о прекращении деятельности, примет решение о других надлежащих действиях и письменно уведомит дистрибьютора о своем решении.</p>
<p>8.4. <u>Dispute Resolution.</u> Unless the applicable laws, including consumer protection laws, prescribe otherwise, any legal cause of action arising out of or relating to the Agreement, or the breach thereof, shall be settled by the Arbitrazh Court for the City of Moscow .</p>	<p>8.4. <u>Разрешение споров.</u> Если иное не предписано действующим законодательством (в том числе законодательством о защите прав потребителей), любые споры, возникающие из или в связи с Соглашением, или нарушения Соглашения подлежат разрешению в Арбитражном суде города Москвы.</p>
<p>8.5. <u>Governing Law.</u> Distributor Agreement shall be governed by the laws of the Russian Federation.</p>	<p>8.5. <u>Применимое право.</u> Настоящее Соглашение регулируется законодательством Российской Федерации.</p>
<p>9. Ordering</p>	<p>9. Заказы</p>
<p>9.1. <u>Purchasing 4Life Products.</u> Save for the Regional Center Director, each distributor should purchase his or her products from a Regional Center. If a distributor purchases products from another distributor or any other source, the purchasing distributor will not receive the Principal Volume associated with that purchase. Purchases made from authorized Regional Center Directors are excepted from this policy.</p>	<p>9.1. <u>Закупка продукции 4Life.</u> Каждый дистрибьютор, за исключением Директора Регионального центра, закупает продукцию у Регионального центра. В случае закупки дистрибьютором продукции у другого дистрибьютора или из других источников осуществляющему закупку дистрибьютору не будет начислен Личный объем в связи с соответствующими операциями. Исключением является закупка у авторизованных Директоров Региональных центров.</p>
<p>9.2. [Intentionally omitted.]</p>	<p>9.2. [Намеренно удалено]</p>
<p>9.3. [Intentionally omitted.]</p>	<p>9.3. [Намеренно удалено]</p>
<p>9.4. <u>Confirmation of Order.</u> A distributor and/or recipient of an order must confirm that the product received</p>	<p>9.4. <u>Подтверждение получения заказа.</u> Дистрибьютор и (или) получатель заказа должен</p>



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

matches the product listed on the shipping invoice, and is free of damage. Failure to notify 4Life or the LP Center Distributor (as applicable) of any shipping discrepancy or damage within thirty (30) days of shipment will cancel a distributor's right to request a correction.

9.5. Payment and Shipping Deposits. No monies should be paid to or accepted by a distributor for a sale to a personal retail customer except at the time of product delivery. Distributors should not accept monies from retail customers to be held for deposit in anticipation of future deliveries.

9.6. [Intentionally omitted.]

9.7. [Intentionally omitted.]

9.8. Restrictions on Third Party Use of Credit Cards and Checking Account Access. Distributors shall not permit other distributors or customers to use his or her credit card, or permit debits to their checking accounts, to enroll or to make purchases from the Company.

9.9. VAT. All prices indicated in 4Life Product Price List are VAT inclusive.

10. Inactivity and Cancellation - Termination

10.1. Effect of Cancellation and Termination. So long as a distributor remains active and complies with the terms of the Distributor Agreement and these Policies, 4Life shall pay commissions to such distributor in accordance with the Compensation Plan.

A distributor's bonuses and commissions constitute the entire consideration for the distributor's efforts in generating sales and all activities related to generating sales (including, but not limited to, building a Marketing Organization). Following a distributor's non-continuation of his or her Distributor Agreement, cancellation for inactivity, or voluntary or involuntary cancellation (termination) of his or her Distributor Agreement (all of these methods are collectively referred to as "Cancellation"), the former distributor shall have no right, title, claim or interest to the

подтвердить, что полученная продукция соответствует перечню, приведенному в отгрузочной накладной, и доставлена без повреждений. Неуведомление 4Life или Регионального центра (в зависимости от того, что применимо) в течение 30 (тридцати) дней с момента отгрузки о несоответствии отгрузочной документации или повреждении товара лишает дистрибьютора права требования мер коррекции.

9.5. Запрет предоплаты и залога. Никакие денежные средства не уплачиваются дистрибьютору и не принимаются дистрибьютором в связи с продажей своему розничному покупателю, кроме как в момент доставки продукта. Дистрибьюторам не следует принимать денежные средства от розничных покупателей в качестве предоплаты в счет будущих доставок.

9.6. [Намеренно удалено]

9.7. [Намеренно удалено]

9.8. Ограничение использования третьими лицами кредитных карт и доступа к текущим счетам. Дистрибьюторы не разрешают другим дистрибьюторам и покупателям пользоваться своими кредитными картами, производить списание со своих текущих счетов, регистрироваться и закупать продукцию у Компании.

9.9. НДС. Все цены, указанные в Прейскуранте 4Life, приведены с учетом НДС.

10. Отсутствие деятельности и прекращение действия Соглашения — расторжение 4Life

10.1. Последствия прекращения действия и расторжения. Если дистрибьютор остается активным и соблюдает условия Соглашения и положения настоящей Политики, компания 4Life выплачивает дистрибьютору комиссии и бонусы в соответствии с Компенсационным планом.

Бонусы и комиссии дистрибьютора представляют собой исчерпывающее встречное удовлетворение за работу дистрибьютора по осуществлению продаж и всю его деятельность, направленную на привлечение покупателей (включая, в частности, создание Маркетинговой организации, но не ограничиваясь таковым). В случае непродления дистрибьютором Дистрибьюторского соглашения, прекращения его действия в связи с неактивностью, добровольного или недобровольного прекращения (расторжения)



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Downline Marketing Organization which he or she operated, or any commission or bonus from the sales generated by the Marketing Organization. Distributors waive any and all rights, including, but not limited to, property rights, in the Marketing Organization which they may have had. Following a distributor's cancellation of his or her Distributor Agreement, the former distributor shall not hold him or herself out as a 4Life distributor and shall not have the right to sell 4Life products. A distributor whose Distributor Agreement is cancelled shall receive commissions and bonuses only for the last full pay period he or she worked prior to cancellation (less any amounts withheld during an investigation preceding an involuntary cancellation).

10.2. Cancellation Due to Inactivity. It is the distributor's responsibility to lead his or her Marketing Organization with the proper example in personal production of sales to end consumers. Without this proper example and leadership, the distributor will lose his or her right to receive commissions from sales generated through his or her Marketing Organization. Therefore, distributors who personally produce less than the required Principal Volume as specified in the 4Life Compensation Plan for any pay period will not receive a commission for the sales generated through their Marketing Organization for that pay period. If a distributor has not fulfilled his or her personal sales requirements for a period of six (6) consecutive calendar months (and thus becomes "inactive"), his or her Distributor Agreement shall be canceled for inactivity on the day following the last day of the sixth month of inactivity. Written confirmation of the cancellation will not be provided by 4Life.

10.3. Involuntary Cancellation (Termination). A distributor's violation of any of the terms of the Agreement, including any amendments that may be made by 4Life in its sole discretion, may result in any of the sanctions listed in the Agreement, including, but not limited to, the involuntary cancellation of his or her Distributor Agreement.

Дистрибьюторского соглашения (перечисленные методы далее по тексту именуются совместно «прекращение») бывший дистрибьютор не имеет никаких прав, включая право собственности и право требования, на Маркетинговую организацию, а также доли в Маркетинговой организации, которой он управлял, а также никаких прав на комиссии или бонусы от продаж такой маркетинговой организации. Дистрибьютор отказывается от всех и любых прав, включая, в частности, право собственности, на Маркетинговую организацию, которые мог иметь ранее. После прекращения дистрибьютором действия своего Дистрибьюторского соглашения бывший дистрибьютор не считается дистрибьютором 4Life и не имеет права продавать продукцию 4Life. Дистрибьютор, действие Дистрибьюторского соглашения которого было прекращено, получает комиссии и бонусы только за последний полный платежный период своей работы до прекращения (за вычетом любых сумм, удержанных в течение периода расследования, предшествовавшего недобровольному прекращению).

10.2. Прекращение действия в связи с отсутствием деятельности. Дистрибьютор обязан руководить подведомственной ему Маркетинговой организацией, подавая достойный пример собственной деятельностью по продаже продукции конечному потребителю. В отсутствие такого положительного примера и руководства дистрибьютор утрачивает право на получение комиссии от продаж, осуществляющихся через его маркетинговую организацию. Следовательно, дистрибьюторы, получающие менее необходимого Личного объема, предусмотренного Компенсационным планом 4Life, в любом платежном периоде, не получают комиссию с продаж, осуществляемых их маркетинговой организацией, за тот же период. В случае невыполнения дистрибьютором персональных требований по объему продаж в течение 6 (шести) следующих подряд календарных месяцев (в результате чего дистрибьютор становится «неактивным») Дистрибьюторское соглашение с соответствующим дистрибьютором прекращается в связи с отсутствием деятельности в день, следующий за последним днем шестимесячного периода неактивности. Письменного подтверждения прекращения компания 4Life не предоставляет.

10.3. Недобровольное прекращение действия (расторжение). Результатом нарушения дистрибьютором любого из условий Соглашения, включая любые изменения и дополнения, которые могут быть внесены 4Life на собственное исключительное усмотрение, могут стать любые санкции, перечисленные



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Cancellation shall be effective on the date on which written notice is mailed, faxed or delivered to an express courier, addressed to the distributor's last known address or that of his or her attorney, or when the distributor receives actual notice of cancellation, whichever occurs first. 4Life reserves the right to withhold and/or permanently retain funds and prevent any roll-up depending on the individual circumstances surrounding each case.

10.4. Voluntary Cancellation. A participant in this multilevel marketing plan has a right to cancel at any time, regardless of reason. Cancellation must be submitted in writing to the Company at its principal business address. The written notice must include the distributor's signature, printed name, address and Distributor Identification Number.

10.5. Non-Continuation. A distributor may also voluntarily cancel his or her Distributor Agreement by failing to pay the material and subscription fee on the Agreement on its anniversary date.

Definitions

4Life

The term "4Life" as it is used throughout the Agreement means 4Life Research Russ LLC.

Active Distributor

A distributor who satisfies the minimum Principal Volume requirements, as set forth in the 4Life Compensation Plan, to ensure that a Distributor Agreement remains in force.

Agreement

The contract between the Company and each distributor includes the Distributor Agreement, the 4Life Policies and Procedures, and the 4Life Compensation Plan, all in their current form and as amended by 4Life in its sole discretion. These documents are collectively referred to as the

в Соглашении, включая, в частности, недобровольное прекращение действия Дистрибьюторского соглашения. Прекращение вступает в силу с более ранней из двух дат — с даты, когда соответствующее письменное уведомление было отправлено по почте, посредством факсимильной связи, передано сотруднику службы экспресс-доставки, отправлено по последнему известному адресу дистрибьютора или его юриста, или с даты фактического получения дистрибьютором уведомления о прекращении действия Соглашения. Компания 4Life охраняет за собой право на временное и (или) постоянное удержание денежных средств и предотвращение компрессии в зависимости от индивидуальных обстоятельств каждого конкретного дела.

10.4. Добровольное прекращение. Участник рассматриваемого многоуровневого маркетингового плана имеет право отказаться от участия в любой момент, независимо от причины. Письменное уведомление о прекращении должно быть доставлено по адресу основного места деятельности Компании. Письменное уведомление должно быть подписано дистрибьютором и содержать указанное печатными буквами имя дистрибьютора или наименование организации, выступающей в роли дистрибьютора, его адрес и идентификационный номер.

10.5. Непродление. Дистрибьютор также вправе добровольно прекратить действие Дистрибьюторского соглашения, не уплатив стоимость материалов и абонентскую плату, предусмотренные Соглашением, в день очередной годовщины даты его заключения.

Определения

4Life

Термин 4Life, используемый в тексте Соглашения, означает ООО "ФорЛайф Ресерч Русс".

Активный дистрибьютор

Дистрибьютор, выполняющий требование к минимальному Личному объему, как указано в Компенсационном плане 4Life, чтобы обеспечить сохранение в силе Дистрибьюторского соглашения.

Соглашение

Договор между компанией и каждым дистрибьютором, включающий Дистрибьюторское соглашение, Политику и методы ведения деятельности 4Life и Компенсационный план 4Life в действующей редакции и с учетом изменений, вносимых компанией 4Life на своем



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p>“Agreement.”</p> <p><u>Commissionable Products</u> All 4Life products on which commissions and bonuses are paid. Distributor Kits and sales aids are not commissionable products.</p> <p><u>Company</u> The term “Company” as it is used throughout the Agreement means 4Life Research Russ LLC.</p> <p><u>Downline Activity Report</u> A monthly report generated by 4Life that provides critical data relating to the identities of distributors, sales information and enrollment activity of each distributor’s Marketing Organization. This report contains confidential and trade secret information which is proprietary to 4Life.</p> <p><u>Enroller</u> A distributor who personally recruits another distributor and places the new distributor in his or her Downline. The Enroller of a new distributor may also be the new distributor’s Sponsor.</p> <p><u>Group Life Point Volume</u> The commissionable value of 4Life products generated by a distributor’s Marketing Organization. Group Life Point Volume includes the Principal Volume of the subject distributor. (Distributor Kits and sales aids have no Life Point Volume.)</p> <p><u>Immediate Household</u> Heads of household and dependent family members residing in the same house.</p> <p><u>Level</u> The layers of downline customers and distributors in a particular distributor’s Marketing Organization. This term refers to the relationship of a distributor relative to a particular upline distributor, determined by the number of distributors between them who are related by sponsorship. For example, if A sponsors B, who sponsors C, who sponsors D, who sponsors E, then E is on A’s fourth level.</p>	<p>усмотрению. Перечисленные документы именуется совместно «Соглашение».</p> <p><u>Подлежащая комиссии продукция</u> Вся продукция 4Life, в связи с которой выплачиваются комиссии и бонусы. Наборы дистрибьютора и маркетинговые материалы подлежащей комиссии продукцией не являются.</p> <p><u>Компания</u> Термин Компания, используемый в тексте Соглашения, означает ООО "ФорЛайф Ресерч Русс".</p> <p><u>Отчеты о деятельности нижестоящих организаций</u> Создаваемый 4Life ежемесячный отчет содержит важные персональные данные дистрибьюторов, информацию об объеме продаж и деятельности каждого дистрибьютора по регистрации новых членов маркетинговой организации. В отчетах содержится конфиденциальная информация для внутреннего пользования, являющаяся предметом коммерческой тайны 4Life.</p> <p><u>Инроллер</u> Дистрибьютор, лично привлекающий к участию в программе другого дистрибьютора и включающего его в структуру своей нижестоящей организации. В качестве инроллера может выступать спонсор нового дистрибьютора.</p> <p><u>Групповой объем баллов Life Point</u> Подлежащая комиссии стоимость продукции 4Life, проданной Маркетинговой организацией дистрибьютора. Групповой объем баллов Life Point за закупку продукции включают в себя Личный объем каждого дистрибьютора. (За наборы для дистрибьютора и маркетинговые материалы баллы Life Point не начисляются).</p> <p><u>Непосредственное домохозяйство</u> Главы домохозяйств и зависимые от них члены семьи, проживающие совместно.</p> <p><u>Уровень</u> Уровни нижестоящих покупателей и дистрибьюторов внутри маркетинговой организации конкретного дистрибьютора. Термин относится к взаимоотношениям дистрибьютора со своим вышестоящим дистрибьютором, определяемым количеством дистрибьюторов между ними в одной линии спонсорства. Например, если А является спонсором В, который спонсирует С, который спонсирует D, который</p>
--	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

<p><u>Life Points</u> Every commissionable 4Life product is assigned a point value. Distributor commissions are based on the total point value of products sold by each distributor and his or her Marketing Organization.</p> <p><u>Line</u> Also called leg. A part of a distributor’s Downline that starts with someone sponsored by that distributor and continues below that sponsorship.</p> <p><u>Regional Center Director</u> A distributor which entered into the Regional Center Supply Agreement with 4Life.</p> <p><u>Marketing Organization</u> Customers and distributors below a particular distributor.</p> <p><u>Official 4Life Materials</u> Literature, audio or video tapes, and other materials developed, printed, published and/or distributed by 4Life to distributors.</p> <p><u>Principal Volume</u> Principal Volume is the total Life Points (LP) for product purchases from: (a) the customers you enroll; (b) the customers on your my4life.com website; (c) the products you purchase to consume or sell for a retail profit; and (d) customer purchases made directly on your distributor account.</p> <p><u>Qualified Rank</u> The term “Qualified Rank” refers the current rank of a distributor, as determined by the 4Life Compensation Plan, for any volume period. To be considered “Qualified” relative to a particular rank, a distributor must meet the criteria set forth in the 4Life Compensation Plan for his or her respective rank.</p>	<p>спонсирует E, то E находится на четвертом уровне по отношению к А.</p> <p><u>Баллы Life Point</u> Каждому продукту 4Life назначается стоимость в баллах. Комиссии дистрибьюторов начисляются на основании общего количества баллов за продукцию, проданную каждым дистрибьютором и его маркетинговой организацией.</p> <p><u>Линия спонсорства</u> Ее также называют «нога». Часть нижестоящей организации дистрибьютора, которая начинается с лица, спонсируемого дистрибьютором, и продолжается всеми, кого спонсирует такое лицо.</p> <p><u>Директор Регионального центра</u> Дистрибьютор, который заключил с 4Life Договор поставки с Региональным центром.</p> <p><u>Маркетинговая организация</u> Покупатели и дистрибьюторы нижестоящей организации конкретного дистрибьютора.</p> <p><u>Официальные материалы 4Life</u> Печатные материалы, аудио- и видеозаписи и другие материалы, разработанные, напечатанные, опубликованные и (или) распространяемые 4Life среди дистрибьюторов.</p> <p><u>Личный объем</u> Личный объем — это общее количество баллов Life Point (LP) за (a) закупку продукции привлеченными дистрибьютором покупателями и покупателями; (b) закупку продукции покупателями и покупателями с веб-сайта my4life.com дистрибьютора; (c) закупку продукции самим дистрибьютором для личного потребления или продажи в розницу с целью получения прибыли; (d) закупку продукции покупателями непосредственно через лицевой счет дистрибьютора.</p> <p><u>Квалификационный ранг</u> Термин «квалификационный ранг» относится к текущему рангу дистрибьютора, определяемому в соответствии с Компенсационным планом 4Life, за любой период определения объема. Чтобы считаться «квалифицированным» относительно определенного ранга, дистрибьютор должен соответствовать критериям, установленным для соответствующего ранга Компенсационным планом 4Life.</p>
--	--



TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

Resalable

Products and sales aids are “Resalable” if each of the following elements are satisfied: (1) they are unopened and unused; (2) packaging and labeling has not been altered or damaged; (3) the product and packaging are in a condition such that it is a commercially reasonable practice within the trade to sell the merchandise at full price; (4) products are returned to 4Life within one (1) year from the date of purchase; (5) the product expiration date has not elapsed. Any merchandise that was identified at the time of sale as non-returnable, discontinued, or as a seasonal item, shall not be resalable.

Sponsor

The distributor who is another distributor’s direct upline. The Sponsor of a new distributor may also be the new distributor’s Enroller.

Перепродаваемый

Продукция и маркетинговые материалы являются перепродаваемыми, если соответствуют каждому из перечисленных ниже критериев: (1) не вскрывались и не использовались; (2) их упаковка и ярлыки не были изменены или повреждены; (3) продукция и упаковка находятся в состоянии, позволяющем в соответствии с принятой торговой практикой продавать их по полной цене; (4) продукция возвращена в течение 1 (одного) года с даты покупки; (5) срок годности продукции не истек. Перепродаваемым не может быть никакой товар, помеченный на момент продажи как не подлежащий возврату, сезонный или товар, выпуск которого прекращен.

Спонсор

Дистрибьютор, стоящий непосредственно над другим дистрибьютором. Спонсор также может выступать в отношении нового дистрибьютора в качестве Инроллера.