



يونيسيٲتي

لحياة أفضل

# السياسات والإجراءات



# فهرس المحتويات

|    |                             |              |
|----|-----------------------------|--------------|
| ٤  | التعريفات                   | القسم الأول  |
| ٧  | إجراءات طلب العضوية         | القسم الثاني |
| ١٢ | مسؤوليات العضوية            | القسم الثالث |
| ١٥ | رعاية العضوية               | القسم الرابع |
| ١٨ | طلب المنتجات ومواد المبيعات | القسم الخامس |
| ٢٣ | ترويج منتجات وفرص يوني سيتي | القسم السادس |
| ٢٨ | مكافآت ورسوم العضوية        | القسم السابع |
| ٣٠ | إنهاء العضوية               | القسم الثامن |
| ٣٣ | إتفاقية العضوية             | الملحق أ     |
| ٣٦ | برنامج السفير               | الملحق ب     |

تعتبر السياسات والإجراءات ("السياسات والإجراءات") ليونيسيتي سارية المفعول وملزمة لأعضاء مؤسسة يوني سيتي الدولية، (التي تضم الشركة الأم الحالية والشركات التابعة لها وخلفاءها ومن يجري التنازل لهم، ويشار إليهم جميعاً معاً باسم "يوني سيتي") وذلك اعتباراً من تاريخ ١ يناير ٢٠١٧. ويجب أن تكون الأنشطة التي يمارسها الأعضاء في هذا التاريخ وما بعده، متوافقة مع هذه السياسات والإجراءات. يجوز ليوني سيتي تعديل العقد، على النحو المبين أدناه، في أي وقت حسبما تراه مناسباً، و سوف تدخل مثل هذه التعديلات حيز التنفيذ وتصبح ملزمة بعد ثلاثين يوماً من بدء ظهورها على الموقع [www.unicity.com](http://www.unicity.com)، أو إعلانها في نشرة رسمية تصدرها يوني سيتي، أو في الطباعات الجديدة من هذه السياسات والإجراءات.

تحدّد السياسات والإجراءات الطريقة التي يُمارس فيها عضو يونيسيتي نشاطه مع يوني سيتي ومع الأعضاء الآخرين و الزبائن. وتشكّل خطة مكافآت يوني سيتي ("خطة المكافآت") واتفاقية العضوية، ونموذج إتفاقية العضوية، وهذه السياسات والإجراءات، عقداً كاملاً ("العقد") فيما بين الأعضاء ويوني سيتي، على التوالي. ولكي يصبح أي تفسير أو توضيح أو استبعاد أو استثناء لهذا العقد نافذ المفعول، يجب أن يكون خطياً وموقَّعاً من جانب مسؤول مفوض من يوني سيتي. و حينما يسمح السياق بذلك، سوف تشمل الإشارة إلى الفرد، الجمع أيضاً، والعكس بالعكس. كما تشمل الإشارة إلى أحد الجنسين، الجنس الآخر. ويشكل الاستمرار في العضوية أو قبول مكافآت وفقاً لخطة المكافآت، أو قبول أية منفعة أخرى بموجب العقد، قبولاً للعقد ولجميع التعديلات التي تُجرى عليه. يلغى هذا العقد ويحل محل جميع العقود الموقعة بين الأعضاء ويوني سيتي والشركات التابعة لها وفروعها ومساهمها وخلفائها ومن يجري التنازل لهم وأية هيئة أخرى مرتبطة بها.

# مدونة السلوك وأخلاقيات العمل لشركة يوني سيتي

بصفتي عضواً في يوني سيتي،

أوافق على وأتعهد بما يلي:

- سأكون مهذباً ومحترماً وأميناً وعادلاً في جميع تعاملاتي أثناء عملي كعضو في يوني سيتي، و سوف أنفذ أنشطة عضويتي بطريقة تعزز السمعة الإيجابية ليوني سيتي، ولن أقوم بفعل أي شيء يلحق ضرراً بتلك السمعة، بما في ذلك عدم إبداء أية تعليقات سلبية أو مُهينة حول يوني سيتي أو شركائها أو أعضائها، أو تشجيع الآخرين على ذلك.
- سأحترم وألتزم بنود ضمانة يوني سيتي لرضا العملاء عن المنتج عند التعامل مع جميع زبائني .
- سأففي بمسؤولياتي القيادية بصفتي راعي عضوية عن طريق بذل كل الجهود الممكنة في تدريب ومساعدة الأعضاء الذين يشكلون مجموعة الأفراد التابعين لي عند المستوى الأدنى من الرتبة، وحرص على تقديم أشكال الدعم الأخرى كافة، لهم.
- سأحترم علاقة راعي العضوية لكل عضو في أسرة يوني سيتي، ولن أقوم بأية محاولة للتدخل في هذه العلاقات أو تغييرها.
- سألتزم بالعقد بأقصى ما أمتلك من قدرة، بدلاً قصارى جهدي لإستلهام روح العقد، إضافة إلى نصوصه الحرفية.
- لن أقوم بأي إدعاء بخصوص أي منتج ليس مشمولاً ولا مدعوماً في منشورات يوني سيتي الرسمية الحالية، كما لن أقوم بتحريف فرص يوني سيتي للحصول على دخل محتمل في خطة المكافآت .
- لن أقوم بإعطاء أي فكرة خاطئة عن المنتجات أو عن خطة المكافآت، أو فرص يوني سيتي، ولن أشارك في أية ممارسات تنطوي على تدليس أو خداع أو ممارسات غير قانونية.

## القسم الأول

# تعريفات

### أ- عضو نشط

عضو يتمتع بوضع جيد و قد جمع ما لا يقل عن 100 نقطة شخصية من حجم النقاط الشهرية. ويشترط أن يكون الشخص عضواً نشطاً لكي يحق له تجميع المكافآت ضمن الخطة المكرسة لذلك .

### ب - خطة المكافآت

خطة يوني سيتي للمكافآت، وأُتيّ تعديل عليها، عبارة عن برنامج حوافز يستطيع العضو من خلاله، تجميع المكافآت وفقاً لقواعد خطة المكافآت، ويجوز أن تشمل الخطة على برامج حوافز أو خطط أخرى مما تعلن عنه يوني سيتي و تعتمد خطياً، من وقت لآخر.

### ج - المكافآت

هي أي هدية أو جائزة أو إكرامية أو منفعة أو دفعة نقدية أو حافز تقدمه يوني سيتي إلى عضو ما وفقاً لخطة المكافآت . و تكون معظم المكافآت على شكل مقادير أو نقاط تقيّد في حساب باسم العضو . يجوز تحويل النقاط إلى دفعات نقدية تسمى أحياناً عمولات أو مكافآت أو أرصدة أو ما شابه ذلك. و قد تشمل خطة المكافآت أيضاً جوائز ومنتجات وهدايا ورحلات وحوافز وغير ذلك. يعاد تحويل المكافآت التي على شكل دفعات نقدية و التي لا يطالب بها أحد خلال مدة 90 يوماً إلى نقاط تسجّل في حساب العضو. و يتم مصادرة أية مكافآت أو نقاط لا يطالب بها أصحابها حتى وقت إنهاء عقد العضوية. إن دفع المكافآت هو نوع من الإلتزام الشرطي من قبل الشركة عند قيام العضو بتلبية جميع متطلبات إنجاز ما خلال فترة عضويته .

### د - مجموعة أو شبكة الأعضاء التابعين في المستوى الأدنى

تتكون منظومة " المستوى الأدنى " من جميع الموزعين الذين يراعاهم و/ أو يسجلهم، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، أحد الموزعين في المستوى الأدنى التابع له .

### هـ - المسجّل

هو العضو الذي يمكن الإعراف به بهذا المسمى في اتفاقية العضوية، عندما يقوم باستقطاب فرد ما. و يجوز أن يكون المسجّل عضواً راعياً أيضاً.

### و- الشهر الأول الذي تحتسب فيه النقاط

هو الشهر التقويمي حسب الروزنامة الذي تقبل فيه يوني سيتي إتفاقية عضوية العضو.

### ز - عضو المستوى الأمامي أو الطليعي

هو العضو الذي يتموضع مباشرة قبل موقع الراعي في سلسلة الأعضاء الذين يراعاهم.

### ح - السلسلة أو السلالة

هي قائمة مؤلفة من مجموعات الأعضاء التي تحدّد خطوط الرعاية و تقوم بإيصال المعلومات ذات الطبيعة السرية الخاصة بيوني سيتي، إلى الأعضاء بخرص وحيد هو مساعدتهم على تعزيز عضويتهم في يوني سيتي. و يمكن النظر إلى السلسلة أو السلالة على أنها قائمة خاصة بيوني سيتي، تشمل على معلومات عن حقوق الملكية التي تتعلق بأعمال يوني سيتي، وقد تشمل كذلك على معلومات أخرى كالأسماء وبيانات الإتصال .... إلخ.

## ط - العضو

هو الشخص المتعاقد المستقل الذي قام بتعبئة إتفاقية عضوية يوني سيتي الرسمية و وقّعها، و بالتالي تم قبولها من قبل يوني سيتي و لم يجر إنهاء علاقته بالشركة، بطريقة أو بأخرى، حتى اللحظة. و يُمنح العضو حقًا غير حصري لشراء وتسويق وترويج منتجات يوني سيتي ("المنتجات")، كما يعطى الفرصة لاستقطاب زبائن و أعضاء محتملين ليوني سيتي وفقاً لخطة المكافآت وبموجب شروط وأحكام العقد ("أنشطة العضوية")، يجوز أن يُشار إلى العضو باسم الرتبة التي يحققها ضمن خطة المكافآت؛ مثل مساعد، مدير ثاني، مدير، مدير أول، مدير إداري، مدير إداري أول، حامل الياقوتة الرئاسية الزرقاء، حامل الياقوتة الرئاسية الحمراء، حامل الماسة الرئاسية، حامل الماسة المزدوجة، حامل الماسة الثلاثية أو الماسة التاجية. و بموجب هذا التصنيف، لا يعتبر زبائن التجزئة أعضاء. من جانب آخر، سيعتبرعضواً، أي شخص يحصل على عضوية من خلال أية وسيلة معتمدة، أو لقاء عمل قام به، أو قدم نفسه على أنه عضو أو منتفع من عضوية ما، أو حصل بموجب ذلك على حق انتفاع أو ما يُفترض أنه حق انتفاع في عضوية يوني سيتي، و سوف يكون ملزماً بالواجبات والإلتزامات المنصوص عليها في العقد.

## ي - العضوية

هي حق غير حصري يُمنح للعضو من أجل القيام بأنشطة العضوية.

## ك - إتفاقية العضوية

هي إتفاقية ملزمة قانوناً، تبرم بين العضو و يوني سيتي،

كجزء من العقد الموقع بين الطرفين. و يجب ملء إستمارة إتفاقية العضوية من جانب الشخص أو الهيئة التي تتقدم بطلب ليصبح أو لتصبح عضواً. وهذه الإتفاقية خاضعة للقبول أو الرفض من جانب يوني سيتي. و توجد الشروط والأحكام منشورة على الإنترنت وعلى ظهر إتفاقية العضوية المرفقة في الملحق أ، و قد تم تضمينها جميعاً هنا بهذه الصفة، كمرجع.

## ل - راعي العضوية

هو أعلى موقع يبلغه العضو. ف "الراعي" هو من يكون معترفاً به في إتفاقية العضوية بصفته تلك، ويتم إدراجه على المستوى الأمامي المتقدم الخاص برتبة الراعي.

## م - حجم النقاط الشخصية

هو حجم أوعدد النقاط المتجمعة من مشتريات العضو من المنتجات، أو المنتجات التي يشتريها زبائنه المحالون إليه عبر يوني سيتي خلال ما مدته شهر تقويمي .

## ن - النقاط

هي القيمة أو الحجم المحدد لمنتج ما. تُجمَع العضوية نقاطاً عند شراء منتج من قبل العضو أو مجموعة الأعضاء التابعين عند المستوى الأدنى وفقاً لخطة المكافآت. لا يكتسب حجم النقاط أي قيمة نقدية ما لم يتم استبداله على نحو أصولي، و وفق الأنظمة المتبعة في ذلك .

## س - التأهل

و يعني أن يتمكن العضو من تلبية المتطلبات المحددة لتحقيق رتبة أو منفعة أو جائزة معينة وفقاً لخطة المكافآت في شهر تجميع النقاط، و عندما تكون فيه العضوية في وضع جيد.

## ع - الرتبة

هو لقب يدل على التأهل في خطة المكافآت و يستخدم لتحديد مستوى الاعتراف أو المكافآت التي جُمعها عضوية ما. وتشمل تلك الرتب الألقاب التالية : مساعد، مدير ثاني، مدير، مدير أول، مدير إداري، مدير إداري أول، حامل الياقوتة الرئاسية الزرقاء، حامل الياقوتة الرئاسية الحمراء، حامل الماسة الرئاسية، حامل الماسة المزدوجة، حامل الماسة الثلاثية، و حامل الماسة التاجية.

## ف - زبون التجزئة

هو المستهلك النهائي الذي يشتري منتجات من عضو ما، إما مباشرة أو من خلال يوني سيتي. الأعضاء ليسوا زبائن تجزئة ولا يحق لهم طلب منتجات كما لو كانوا كذلك. لا يشارك زبائن التجزئة، من ناحية أخرى، في خطة المكافآت، رغم أن الحجم الناتج عن المنتجات التي يشترونها، يؤخذ في الاعتبار عند حساب الحجم الشخصي لنقاط العضو الذي باعهم المنتجات.

## ص - سعر التجزئة

هو السعر المقترح لمبيعات التجزئة

## ق - الموزع المستقل في المستوى العلوي

هو موزع مستقل يكون، من حيث الرتبة، أعلى من ممثل المبيعات، وهو راعي العضوية لعضو ما و للرعاة أوالمسجلين المتعاقبين في كل مستوى علوي.

## ر - الحجم أو المقدار

القيمة أو عدد النقاط المحددة لمنتج ما. و تُجمَع العضوية هذا المقدار عند شراء منتج من قبل العضو التابع في مجموعة المستوى الأدنى وفقاً لخطة المكافآت. ليس للحجم أو النقاط قيمة نقدية ما لم يتم استبدالها على نحو أصولي و وفقاً للأنظمة الخاصة بذلك.

## ش - شهر حجم النقاط

هي المدة الزمنية اللازمة لحساب المكافآت و تحديد الرتب وفقاً لخطة المكافآت.

## القسم الثاني

# إجراءات طلب العضوية

### أ- تقديم الطلب

يجوز لأي شخص الإنضمام إلى عضوية يوني سيتي واستكمال أي من الخطوات التالية : (أ) اكمال بيانات اتفاقية العضوية الأصلية والتوقيع عليها ثم إعادة إرسالها إلكترونياً إلى يوني سيتي؛ (ب) التوقيع على إتفاقية العضوية المكتملة وإرسالها عن طريق الفاكس إلى شركة يوني سيتي؛ (ج) تسجيل العضوية عبر الهاتف لدى يوني سيتي، ثم تقديم اتفاقية العضوية الأصلية موقعة ومستوفاة على الوجه الصحيح إلى شركة يوني سيتي في غضون (٣٠) يوماً من تاريخ التسجيل؛ أو (د) تقديم إتفاقية العضوية عبر شبكة الإنترنت من خلال موقع الشركة [www.unicity.com](http://www.unicity.com) . لا يشترط شراء منتج ليصبح المرء عضواً في يوني سيتي. و تعد إتفاقية العضوية ملزمة لشركة يوني سيتي بمجرد إدخالها في قاعدة بيانات الشركة بطريقة صحيحة. و تحتفظ يوني سيتي بحقها، وفقاً لتقديرها الخاص، في رفض أي إتفاقية عضوية. و لن تقبل يوني سيتي أي إتفاقية عضوية تجدها غير دقيقة أو تحتوي على معلومات مغلوبة . و تعتبر إتفاقيات العضوية غير المكتملة و غير الدقيقة و غير القانونية، باطلة من قبل يوني سيتي. و تقع على العضو مسؤولية إبلاغ يوني سيتي عن أي تغييرات تؤثر على دقة و صحة إتفاقية العضوية.

### ب- الحدود

و هي الحدود الجغرافية لممارسة النشاط عند قبول شركة يوني سيتي لاتفاقية العضوية، إذ يخول للأعضاء ممارسة أنشطة العضوية فقط في مقر إقامتهم القانونية ("الموطن الأصلي"). وإذا ما رغب عضو ما في القيام بأعمال لها صلة بشركة يوني سيتي خارج حدود وطنه، فيجوز له ذلك، فقط وفقاً للملحق (ب) الرعاية الدولية كما هو موضح في البند ت-ع- من السياسات والإجراءات.

### ج- رقم هوية العضو

يجب أن يكون لكل عضو رقم هوية خاص به وحده ("رقم الهوية"). وستحدد شركة يوني سيتي أرقام العضوية للأعضاء.

### د- حق الانتفاع

لا يحق للعضو أن يحوز أو يملك حقاً قانونياً أو حق انتفاع في أكثر من عضوية من دون الحصول على موافقة خطية من شركة يوني سيتي. ويشمل ذلك أن يكون العضو مدرجاً كمالك أو شريك أو مشارك، أو مساهم في شركة، أو في إئتمان، و أي كيان آخر يكون عضواً من أعضائه. و انطلاقاً من هذا الشرط، سيتم تطبيق الأحكام التالية :

١. من دون قيد أو تحديد، سيتم اعتبار زوج العضو و / أو أفراد الأسرة (الأشخاص المقيمون مع العضو) من بين الأشخاص الذين يحق لهم الانتفاع بعضوية العضو؛ و

٢. يجوز للزوج والزوجة الحصول على عضويتين منفصلتين، فقط عندما يكون أحدهما راعياً لعضوية الآخر. و يكون كل عضو مسؤولاً ومسؤولية تامة عن استيفاء كل ما يتعلق بشروط العضوية، كما يلي : (أ) تحقيق المطلوب من حجم النقاط؛ (ب) الرتبة؛ (ج) أي برنامج مؤهلات آخر أو متطلبات أخرى، ليكون جديراً بكسب الجوائز في خطة المكافآت.

إذا ارتبط أحد أعضاء أسرة العضو في أي عمل أو نشاط من شأنه أن ينتهك شروط العقد الذي يمارس العضو مهامه بموجبه، فإن هذا الفعل أو تلك الأنشطة يمكن أن تعزى إلى العضو ذاته. و تشمل مثل هذه الأفعال أو الأنشطة الآتي ولكن من دون تقتصر عليه :

- أ- دفع الأموال أو التكاليف لطرف ثالث للحصول على حصة من ارباح العضوية؛
- ب- تقديم قرض إلى طرف ثالث للحصول على حصة من ارباح العضوية؛
- ت- وجود علاقة أسرية وثيقة مع طرف ثالث يحق له الحصول على حصة من ارباح العضوية، من دون الكشف عن ذلك لشركة يونى سیتی؛
- ث- تقديم الدعم المادي بأي شكل من الأشكال لطرف ثالث يكون منخرطاً في نزاع قضائي مع يونى سیتی أو اتخاذ إجراءات قانونية ضدها (يشمل ذلك دفع أتعاب المحاماة، و تكاليف السفر و الخبراء، أو ما شابه ذلك)؛
- ج- الإفصاح بأي شكل من الأشكال عن أي معلومات سرية، أو معلومات عن حقوق الملكية، أو غير ذلك، إلى طرف ثالث أو إلى وكلائه؛ و
- ح- إبرام اتفاق أو تفاهم مع طرف ثالث، يسهم العضو بموجبه، على نحو ما، في إحراز قبول أي عضوية أخرى، من دون الحصول على موافقة خطية من شركة يونى سیتی.

## هـ- الشركات

قد تسمح شركة يونى سیتی، بمحض تقدرها، لشركة ما أن تحصل على عضوية لديها. ويجب أن يتم توقيع الطلبات المقدمة من قبل هذه الشركة، عن طريق موظف مُخْتَصَّ مخول في حينه، و أن تتضمن تلك الطلبات اسم الشركة بالإضافة إلى أسماء الموظفين الرئيسيين فيها، و مدرائها الإداريين، والمساهمين فيها، وتكون الطلبات مصحوبة بملحق اتفاقية العضوية المطابق لذلك. علاوة على ذلك، يتعين على الشركة أن تضمن أنها في وضع جيد، وأنه لا الشركة ذاتها ولا أي من مساهميها، يمتلك حق التصرف نيابة عنها، أو حقّ الانتفاع بحصص في عضوية أخرى في شركة يونى سیتی. وقد تطلب شركة يونى سیتی، مقابل ذلك، نسخة من عقد التأسيس، أو شهادة تبرهن على الوضع الجيد للشركة، أو أي معلومات أخرى حول الشركة، كلما كان ذلك ضروريا لحماية مصالح شركة يونى سیتی. ويخضع أي تحويل لحق الملكية في الشركة لقواعد التحويل الموجودة في القسم (ل. ويجوز إنهاء عضوية الشركات التي تقوم بتحويل خمسين في المئة (50%) أو أكثر من ملكيتها من دون الحصول على موافقة يونى سیتی وفقاً للقسم (ل.،) و ذلك بناء على تقدير و اختيار يونى سیتی وحدها .

## و- الشراكات

يجوز ليونى سیتی، وفقاً لتقديراتها الخاصة، أن تسمح لجهة مشاركة ما بالحصول على عضويتها. و لهذا الغرض، يجب أن يتم توقيع الطلبات المقدمة من هذه الشراكات، من قبل شريك مخول في حينه، و أن تتضمن تلك الطلبات اسم الشراكة بالإضافة إلى أسماء الشركاء الآخرين، وتكون مصحوبة بالملحق المطابق لاتفاقية العضوية. علاوة على ذلك، يتعين على الشراكة أن تضمن عدم قيام الشراكة أو أي من شركائها، بالتصرف نيابة عنها، أو الإحتفاظ بحقّ الانتفاع بحصص ضمن أي عضوية أخرى في شركة يونى سیتی. وقد تطلب شركة يونى سیتی تزويدها بنسخة من اتفاق الشراكة أو أي معلومات أخرى حول هذه الشراكة، لتلزم لحماية مصالح شركة يونى سیتی تبعاً لذلك. ويخضع أي نقل لحق الملكية في الشراكة لقواعد النقل الموجودة في القسم (ل. و يجوز ليونى سیتی إنهاء عضوية الشراكات التي تقوم بنقل (50%) أو أكثر من ملكيتها من دون الحصول على موافقة يونى سیتی وفقاً للقسم (ل.،) و ذلك بناء على تقديرات شركة يونى سیتی وحدها.

## ز- المؤسسات المملوكة من قبل الأفراد

يتعين على اصحاب المؤسسات التي يملكها أفراد والذين لديهم عضوية في شركة يونى سیتی أن يقوموا بتزويد شركة يونى سیتی ببيان عن الملكية و / أو أي وثائق ضرورية أخرى، بما في ذلك الملحق المطابق لاتفاقية العضوية. ويخضع أي نقل لحق الملكية في عضوية المؤسسات الفردية لقواعد النقل الموجودة في القسم (ل. و يجوز ليونى سیتی أن تنهي عضوية المؤسسات المملوكة من قبل أفراد، في حال قامت تلك بتحويل خمسين بالمئة (50%) أو أكثر من ملكيتها من دون الحصول على موافقة شركة يونى سیتی وفقاً للقسم (ل.،) و ذلك بناء على تقديرات يونى سیتی وحدها.

## ح- الكيانات الأخرى

يتعين على اصحاب الشركات ذات المسؤولية والمنظمات الأخرى والجمعيات غير المنظمة، الذين لديهم عضوية في شركة يونى سیتی أن يقوموا بتقديم بيان عن الملكية و / أو أي وثائق أخرى ضرورية إلى شركة يونى سیتی، بما في ذلك الملحق المطابق لاتفاقية العضوية. ويخضع أي نقل لحق الملكية في العضوية، لقواعد النقل الموجودة في القسم (ل. و يجوز ليونى سیتی أن تنهي عضوية الشركات ذات المسؤولية المحدودة، واصحاب الشراكات ذات المسؤولية المحدودة، والمنظمات الأخرى، والجمعيات غير المنظمة التي تقوم بتحويل خمسين في المئة (50%) أو أكثر من ملكيتها من دون الحصول على موافقة يونى سیتی وفقاً للقسم (ل.،) و ذلك بناء على تقديرات شركة يونى سیتی وحدها.



## ط- الزواج بين الأعضاء الحاليين

إذا تزوج اثنان من الأعضاء الحاليين، فإن لهما الحق في الاحتفاظ بعضويتيهما بشكل منفصل ومستقل. ومع ذلك، فإن حقوق الأعضاء المتزوجين لإنشاء حساب أو تقديم الرعاية سوف تتغير بعد الزواج، وقد تصبح محدودة، و ذلك حسب تقدير شركة يوني سیتی.

## و- الطلاق بين الاعضاء أو عمليات الحل لاتحادات الأعمال

إذا قرر الأعضاء المتزوجون أو العضويات الخاصة بالشركات، والشراكات، والشركات التي ينظم عملها ميثاق، والشركات ذات المسؤولية المحدودة، والشراكات ذات المسؤولية المحدودة وغيرها من المنظمات والجمعيات غير المنظمة أو الكيانات الأخرى أو ما شابه (من الآن فصاعداً "اتحادات الأعمال") القيام بإنهاء الزواج أو حل اتحاد العمل فيما بينهم، فسوف تستمر شركة يوني سیتی في التعامل مع العضوية وفقاً لاتفاقية العضوية، إلى أن يتم إبلاغها عن ذلك، بإشعار خطي مستوفي الشروط من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، أو حتى تتلقى أمراً قضائياً معتمداً من المحكمة ينص على خلاف ذلك، و يخضع هذا الإشعار الخطي لموافقة و قبول شركة يوني سیتی. ويلتزم الأعضاء المطلقون أو اتحادات الأعمال المحلولة بتزويد يوني سیتی بنسخة مصدقة من أي حكم قضائي أو قرار أو اتفاق بتحديد الكيفية التي ستتبع في تقديم المكافآت في المستقبل. ويخضع أي نقل لحق الملكية في العضوية لقواعد النقل الموجودة في القسم ل(كما يجوز ليوني سیتی أن تنهي تعاملات العضوية التي تقوم بنقل خمسين بالمئة (50%) أو أكثر من ملكيتها من دون الحصول على موافقة شركة يوني سیتی وفقاً للقسم ل(و ذلك بناء على تقديرات شركة يوني سیتی وحدها).

## ك- وفاة العضو

في حالة وفاة أحد الأعضاء، ستسمح شركة يوني سیتی بإعطاء رخصة حق التوزيع الخاصة بالموزع المتوفى ونقلها إلى أحد أفراد الأسرة المباشرين ("الوريث") بغض النظر عما إذا كان الوريث يحمل بالفعل رخصة حق توزيع منفصلة أخرى، وذلك بالإضافة إلى ضرورة توافر الشروط التالية: (1) يجب أن يكون كلاً من حق التوزيع الخاص بالوريث وحق التوزيع الذي يورث، في وضع جيد؛ (2) يجب أن يحافظ الوريث على حق أو حقوق التوزيع في وضع جيد بعد الميراث؛ و (3) يجب أن يكون الوريث ملتزماً تماماً بشروط العقد. ويجب أن تتأهل كلاً من حقوق التوزيع تلك، بشكل منفصل وفقاً لخطة المكافآت من أجل أن يكون لها الحق في الحصول على المكافآت و شهادات التقدير.

و لكي يتم نقل حق التوزيع بعد وفاة الموزع، يجب على الممثل المختص المسؤول عن التركة أن يقدم دليلاً قاطعاً عن الوفاة، إلى شركة يوني سیتی يشمل شهادة وفاة معتمدة، أو أمر من المحكمة أو أي وثائق أخرى تعتبرها شركة يوني سیتی ضرورية، كما ينبغي تقديم اتفاقية العضوية المعدلة باسم الموزع الذي سيتلقى حق التوزيع. و يجب أن يتم إنجاز أي مهمة أو نقل من هذا القبيل قبل موعد التجديد السنوي لحق التوزيع. وفي حالة وجود وصية، فإن شركة يوني سیتی ستعتبر حق التوزيع غير قابل للتحويل إذا لم يتم التواصل معها من قبل ممثل عقاري مخول خلال ستة (6) أشهر من وفاة الموزع.

## ل - نقل العضوية

لا تشجع شركة يوني سیتی على عملية نقل العضوية أو الحصص الخاصة بالعضوية. ولكن، لنقل أو تخصيص أو تحويل العضوية أو أي حصص فيها، يجب على الأعضاء اتباع الإجراءات التي تضعها شركة يوني سیتی للقيام بذلك. إذ يجب أن تتم الموافقة على عمليات التحويل من قبل شركة يوني سیتی كما هو موضح أدناه:

أ- عملية تحويل العضوية أو حصصها، تكون دائماً رهناً بموافقة شركة يوني سیتی التي لها حق الأولوية، ويليهما في هذا الحق، العضو المحول للعضوية، ثم الراعي الأعلى للموزعين المستقلين، الذي يكون في وضع جيد ومؤهل لحصد المكافآت.

ب- يجب على العضو المسجل في شركة يوني سیتی الذي يحصل على عرض حسن نية من طرف ثالث (كما سيتم تعريفه فيما يلي) و يرغب في شراء عضوية ما (أو نسبة خمسين في المئة [50%] منها أو أكثر من حصص مؤسسة تجارية لديها عضوية)، أن يتقدم أولاً بعرض بيع مثل هذه العضوية (أو الحصص) إلى شركة يوني سیتی طبقاً لنفس الأحكام والشروط الواردة في عروض حسن النية المقدمة من طرف ثالث. و يمكن للعضو الذي يقوم بعملية التحويل أو المشتري المقترح، أن يقوم بتوجيه عرض حسن النية المقدم من قبل الطرف الثالث، خطياً إلى شركة يوني سیتی، وسوف يكون لدى يوني سیتی مهلة عشرة (10) أيام عمل بعد استلامها العرض المقدم أو الأمر القضائي النهائي، لقبول هذا العرض أو رفضه. ويعتبر "عرض النية الحسنة المقدم من قبل طرف ثالث"، عرضاً

خطيا في تناول اليد، أو أمرا نهائيا من المحكمة غير قابل للاستئناف ( نسخة الأصل التي زود بها مستشار شركة يوني سیتی) لشراء العضوية أو أي حصص فيها من قبل فرد أو كيان ليس له عضوية في شركة يوني سیتی، التي سوف تقوم بتحديد ما إذا كان هذا العرض مشروعاً أم لا، حسب تقديراتها. وقد تتضمن الدلائل على مشروعية العروض، من دون اقتصارها على ذلك، ما يلي: مثل النقد أو الأوراق المالية المودعة في حساب الضمان، وأيضاً وجود التزام بتسديد القروض، والخطوات الأخرى الكبيرة المتخذة لغرض وحيد هو شراء مثل هذه العضوية.

ب- إذا أخفقت شركة يوني سیتی في ممارسة حقها في العرض الأول خلال المهلة الزمنية المكونة من عشرة (١٠) أيام عمل، سوف يقوم العضو الذي يطلب عملية التحويل بعرض بيع العضوية أو أي حصص فيها للراعي الأعلى من الموزعين المستقلين الذي يرضى العضو طبقاً لنفس الأحكام والشروط الواردة في عرض النية الحسنة المقدم من قبل طرف ثالث. وسوف تقوم شركة يوني سیتی بنقل عرض النية الحسنة هذا، عن طريق تقديم إشعار خطي من نفس النوع، إلى الراعي الأعلى من الموزعين المستقلين الذي سيمنح مهلة مدتها عشرة (١٠) أيام عمل ليقبل أو يرفض مثل هذا العرض. وإذا قبل الراعي من الموزعين المستقلين هذا العرض، فعليه تقديم إشعار خطي إلى شركة يوني سیتی، يتضمن ذلك.

ت- إذا أخفق الراعي من الموزعين المستقلين في ممارسة حقه في العرض الثابت ضمن الوقت المخصص لذلك، فبإمكان العضو الذي يطلب عملية التحويل، أن يقوم بتحويل العضوية أو الحصص فيها إلى طرف ثالث طبقاً لنفس الأحكام والشروط الواردة في عروض حسن النية المقدمة من قبل طرف ثالث، شريطة أن يستجيب العضو الذي يطلب عملية التحويل لكل إجراءات النقل الأخرى الواردة في هذا القسم والتي قد تفرها شركة يوني سیتی من وقت لآخر.

ث- سوف يطبق حق العرض الأول على كل عرض جديد من عروض النية الحسنة التي تقدم من قبل طرف ثالث، و التي يستلمها العضو الذي يطلب عملية التحويل.

ج- إذا قام العضو الذي يطلب عملية التحويل ببيع العضوية لأول راعي من الموزعين المستقلين، سيتم دمج العضوية في عضوية الراعي الحالية وفقاً لإجراءات نقل العضوية لدى شركة يوني سیتی.

ح- لا تنطبق إجراءات حق العرض الأول الواردة هنا، على عملية تحويل العضوية أو أي حصص فيها، كما هو موضح في الصفحة التالية :

١. عند التحويل بين الزوج والزوجة الذي يستمر به الزوج المحول، في الاحتفاظ بحق الانتفاع؛ أو

٢. عملية التحويل المخولة من أحد الأعضاء الأفراد إلى مؤسسة تجارية، طالما كانت زوجه / أو كان زوجها، يمتلك جميع الحصص في المؤسسة.

خ- تتطلب عملية تحويل أي حصة من الحصص، موافقة خطية مسبقة من شركة يوني سیتی وتقديم اتفاقية عضوية معدلة والوثائق الداعمة لتلك العملية.

٢- تحتفظ شركة يوني سیتی بحق الرفض لأي شخص يتم التحويل إليه، أو أي مشتر، بنفس الطريقة التي يمكن أن ترفض بها أي اتفاقية عضوية مقدمة إليها، وذلك حسب تقديرها الخاص.

٣- عندما يُسمح بتحويل العضوية أو أي حصص فيها، فقد تحتاج يوني سیتی إلى تزويدها بأي أو كل ما يلي، جنباً إلى جنب مع أي وثائق أو معلومات أخرى تكون قيد الطلب من قبل الشركة :

أ- اتفاقية العضوية الموقعة حديثاً من قبل العضو الذي يتلقى التحويل مع دفع رسوم الطلب المناسبة وبياناً مكتوباً موضحاً سبب أو أسباب النقل.

ب- نسخة من اتفاقية المبيعات. و في هذه الحال، يجب أن يتم تنفيذ اتفاقية المبيعات من قبل العضو الذي يقوم بعملية التحويل، كما يجب تقديم نسخة موثقة منها إلى شركة يوني سیتی، تشتمل على ما يلي:

١. ميثاق موقع من قبل العضو المحول يتعهد بموجبه أن لا يقوم بأي إغارة على الأعضاء يفاجيء به الراعي، أو يخدعه بكفالة معاكسة، أو أن يقوم بضم أي من الأعضاء التابعين له في المستوى الأدنى، في أي من أعمال البيع المباشر المتعددة المستوى الأخرى، أو ضمن شبكة منظمة تسويق؛ و

٤- يحتم شرط تصفية الأضرار، على العضو الذي يطلب إجراء عملية التحويل، أن يدفع للعضو المحول إليه، مبلغاً قدره عشرة الاف دولار امريكي (\$١٠,٠٠٠,٠٠٠) عن كل طلب تحويل يقوم خلاله العضو المحول بانتهاك أو محاولة انتهاك الميثاق تمهيدا لعملية اغارة مفاجئة على الأعضاء، أو خداع الراعي بكفالة معاكسة، أو ضم الأعضاء التابعين في المستوى الأدنى إليه.

ت- تقديم إخطار بإنهاء الخدمة من العضو الذي يطلب إجراء عملية التحويل.

ث- دفع رسوم المعاملات وهي مائة دولار امريكي (\$100,000).

٥- يجب على أي عضو يرغب في الحصول على حصص في الأعمال الخاصة بعضو آخر، أن يقوم أولاً بإنهاء العضوية الموجودة الخاصة به، ثم الانتظار لمدة ستة (6) أشهر قبل أن يصبح مؤهلاً لشراء عضوية أخرى (ما لم يتم التنازل عن هذه المهلة من قبل شركة يوني سيتي). و بعد ستة (6) أشهر، يستطيع الفرد إعادة تقديم طلب العضوية في شركة يوني سيتي من خلال تقديم اتفاقية عضوية جديدة.

٦- قد تؤهل العضوية التي تم نقلها أو شراؤها مباشرة للحصول على المكافآت من خلال إستيفاء المتطلبات على النحو الموضح في خطة المكافآت لدى يوني سيتي. ولكن، الحجم أو المقدار المكتسب من النقاط الشخصية من العضوية التي تم نقلها أو شراؤها، لا يعد ضمن المؤهلات للحصول على العلاوات الخاصة بنادي الرئيس، والتي تشمل الحصول على مكافآت الماسة المزدوجة، و الماسة الثلاثية، و ماسة التاج. فالعضوية قد تتأهل للحصول على المكافآت الخاصة بنادي الرئيس طبقاً للشروط المتفق عليها من قبل شركة يوني سيتي، و فقط بناءً على تقدير شركة يوني سيتي وحدها.

## م- التغييرات الخاصة بالحساب على العضوية

يمكن إنجاز تغييرات أو تصحيحات حسابية خاصة باتفاقية العضوية من خلال تقديم نموذج جديد لاتفاقية العضوية مع إضافة كلمة "تعديل" تكتب في الجانب الأعلى من قسم إدارة تسيير الموزعين لشركة يوني سيتي. ويجب إكمال النماذج المعدلة كافة، وأن توقع من قبل جميع أطراف العضوية، و يتطلب تغيير الاسم إبراز إثبات قانوني صحيح للتغيير.

## ن- تغيير الموطن الأصلي

يجوز للعضو أن يطلب تغيير موطنه الأصلي إلى أي بلد آخر تكون شركة يوني سيتي قد افتتحت فيه فروعاً رسمية لها. ويمكن تحقيق ذلك من خلال تقديم نموذج مستكمل المعلومات لتغيير الموطن الأصلي مع طلب / اتفاقية العضوية للموطن الجديد. و من المتطلبات أيضاً، اقتناء ملف عضوية الموطن الجديد ما لم يكن ذلك ممنوعاً بقوة القانون. ويجب على أي عضو أن يضمن أن كل ذلك يتوافق مع جميع القوانين والأنظمة الحكومية من أجل التصرف على أساس أنه عضو في شركة يوني سيتي في ذلك البلد.

## س- السن القانوني

يجب أن لا تقل أعمار المتقدمين لطلب العضوية عن ٢١ سنة وقت تقديم الطلب.

## ع- تقديم التنويه بإخلاء المسؤولية بسبب السفر أو وقوع حدث ما

لن تكون شركة يوني سيتي، بأي حال من الأحوال، مسؤولة عن أي فرد، أو شخص أو شركة ("المشاركين") الذين يشاركون في أي رحلة أو جولة للحصول على المكافآت، و / أو أي نشاط آخر ينتج عنه إصابة ما، أو الإصابة بمرض، أو الوفاة، أو التعرض للحوادث، أو فقدان، أو التأخير، أو عدم الراحة، أو حدوث تلفيات، أو الزيادة في النفقات، و / أو النفقات من أي نوع بسبب الإصابة بمرض، والحوادث، وتأثيرات الطقس، والإضرابات، والأعمال العدائية، والحروب، والأعمال الإرهابية، والكوارث الطبيعية، ونتائج تطبيق القوانين المحلية، و / أو أسباب أخرى من هذا القبيل، أو أي مشاكل ناتجة عن سوء الحظ بغض النظر عن كيفية حدوثها و لمن حدثت. ويعتبر المشاركون في مثل تلك الرحلة أو الجولة أو أي نشاط آخر بغية الحصول على المكافآت، و حدهم المسؤولون عن شراء بوليصة التأمين الخاصة بالسفر لتغطية الأحداث السالفة الذكر.

ويتحمل المشاركون طوعاً، كل المخاطر والأخطار الناجمة عن الحوادث الناتجة جراء المشاركة في أي نشاط أو حدث، ومن ثم فهم يتنازلون عن جميع الدعاوى ضد شركة يوني سيتي، أو الراعي للحدث أو النشاط، أو صاحب المنشأة، سواء نتجت هذه الدعاوى من إهمال أي من الأطراف السابق ذكرها أو لم تكن كذلك. و تعتمد المشاركة على الامتثال لبنود العقد والقوانين والقواعد الخاصة بشركة يوني سيتي. إن الإخفاق في الامتثال لبنود العقد أو القوانين أو القواعد الخاصة بشركة يوني سيتي، يمكن أن يؤدي إلى رفض المشاركة. و في هذه الحال، لن يتم استرداد المبالغ المدفوعة أو تغيير سبل الانتفاع بها.

## القسم الثالث

# مسؤوليات العضوية

### أ. مقدمة عامة

تحتزم يوني سيتي جميع القوانين واللوائح المعمول بها في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم آخر تابع ليونيسيستي والثقافة التي تحكم الممارسات التجارية الجيدة بالإضافة إلى القواعد المطبقة في الدولة المذكورة. و تؤكد يوني سيتي على ضرورة التزام أعضائها بنفس هذه الممارسات التجارية و الأعراف الأخلاقية. كما يلتزم العضو بسياسة الأخلاق المهنية والسياسات والإجراءات واتفاقية العضوية وخطة المكافآت والجوائز وجميع الالتزامات التعاقدية والقوانين واللوائح المعمول بها في دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا. و لن تتسامح يوني سيتي مع أي نشاط غير أخلاقي يصدر عن أي عضو من أعضائها، وقد تتدخل لتصحيح ذلك في حالة اكتشاف أو الإبلاغ عن وجود أي حالة من هذه الحالات. و تحتفظ يوني سيتي بحقها في استخدام حكمها وسلطتها التقديرية في تحديد ما إذا كان نشاط العضو أخلاقي أم لا. وقد يعتبر أي خرق أو انتهاك للعقد، عمل غير أخلاقي يستحق إتخاذ إجراءات تأديبية بحقه، بما في ذلك إنهاء العقد و/ أو أي إجراءات قانونية أخرى. كما سيتم النظر في أية أعمال قد تؤدي إلى تشويه سمعة يوني سيتي أو سمعة أحد أعضائها أو الإضرار بالنشاطات التجارية الخاصة بيوني سيتي، على أنها نشاطات غير أخلاقية، وربما تكون سببا لاتخاذ إجراءات تأديبية أخرى. ومن أمثلة الأنشطة المخالفة، من دون الإقتصار على ذلك، ما يلي :

1. بيع منتجات يوني سيتي بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في المزاد أو مؤسسات التجزئة عبر الانترنت أو عبر المواقع التجارية للتسويق بالجملة.
2. استحداث رعايات غير قانونية و متقاطعة مع الرعايات الموجودة.
3. محاولة المضاربة في الأسعار ضد الاعضاء التابعين في المستوى الأدنى.
4. كتابة شيكات بدون رصيد أثناء إجراء أنشطة العضوية.
5. تقديم طلبيات على حساب عضو آخر.
6. استخدام بطاقة الائتمان الخاصة بشخص آخر لأي نشاط غير مخول به و بأي طريقة كانت.
7. عمليات تحميل التكاليف وبطاقات الائتمان المزورة.
8. إساءة عرض المنتجات أو خطة المكافآت.
9. التورط في أي نشاطات تجارية مخادعة وغير قانونية .
10. استخدام مواد إعلامية من دون الحصول على الموافقة اللازمة المسبقة.
11. استخدام اسم الشركة أو العلامات التجارية أو شعار الشركة في أي نشاط غير قانوني.
12. استخدام أي اسم أو شعار لطرف ثالث ( و يشمل ذلك، ولكن من دون تحديد، استخدام غير قانوني للأسماء أو العلامات التجارية مثل Royal Numico, Rexall, Enrich ) .
13. التلاعب بخطة المكافآت، و غيرها من المخالفات، مثل : انتهاك قاعدة ال ٧٠ بالمائة، و الاحتفاظ بحصص انتفاع في عضوية أخرى، و اكتساب أو تحويل حصص ما في عضوية أخرى ، أو أي خرق آخر للعقد .

### ب. وضعية المتعاقد المستقل

يعتبر العضو متعاقدًا مستقلًا وليس وكيلًا أو موزعًا أو موظفًا أو شريكًا أو طرفًا في مشروع مشترك مع يوني سيتي؛ ولا يجوز للعضو أن يتظاهر بذلك كما لو أن هناك ترتيب مسبق بينه وبين الشركة بهذا الخصوص. والعضو بهذه الصفة، مسؤول عن

القرارات والنفقات الخاصة بالأعضاء، والتعهد التام بتنفيذ جميع القوانين واللوائح الرئيسية المعمول في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يونيسيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم أخر تابع ليونيسيتي و حيث تطبق في الموطن الأصلي للعضو. و حيث أن أعضاء يوني سيتي هم متعاقدون مستقلون، فلا يحق لهم المطالبة بتعويضات البطالة أو غيرها من الفوائد كونهم أعضاء في يوني سيتي.

## ت. المنافسة غير الشريفة ورعاية الموزعين غير القانونية

لا يجوز للعضو أن يرعى أو أن يخري عضوا آخر من أعضاء يوني سيتي، برعايته أو أن يحاول القيام بذلك، في أي شبكة تسويقية أو أي شركة بيع مباشرة، باستثناء أولئك الأفراد الذين يرعاهم العضو شخصيا و الذين تم تنصيبهم في مستواه الأعلى للموزعين. علاوة على ذلك، لا يجوز للعضو التماس مشاركة أي عضو آخر من أعضاء يوني سيتي غير موجود في قائمة الأعضاء ذات الرتب الأولى والثانية من المستوى الأعلى للموزعين، لشراء أي منتج من منتجات يوني سيتي أو المشاركة في أي عملية بيع مباشرة أو من خلال شبكة التسويق، أو من خلال شركة تسويق متعدد المستويات، أو عن طريق التماس مباشر بواسطة الهاتف أو البريد أو شخصيا أو أي وسيلة اتصال أخرى من دون الحصول على موافقة خطية صريحة من يوني سيتي. وبالإضافة إلى ذلك، لا يجوز للعضو الاشتراك في الإعلانات العشوائية التي تلمس شراء غير منتجات يوني سيتي أو التي تشجع على المشاركة في شبكة تسويق أخرى أو شركة بيع مباشرة دون الحصول على موافقة خطية من يوني سيتي. وما لم ينص على خلاف ذلك، فأى موافقة تمنحها يوني سيتي يمكن أن تلغى عن طريق إشعار مسبق وفقا لتقدير يوني سيتي وحدها. و تشكل الأنشطة المحظورة الآتية الذكر، منافسة غير شريفة حسب شروط يوني سيتي، وهي ما تعرف أيضا باسم "رعاية الموزعين غير القانونية" التي قد تكون سببا للإلغاء وفسخ العضوية والعقد.

## ث. تجديد العضوية

يتوجب على العضو تجديد اتفاق العضوية سنويا حتى يظل في وضع جيد. وتحفظ يوني سيتي بحقها في رفض أي طلب إعادة تجديد. ويشمل التجديد السنوي دفع رسوم تجديد العضوية السنوية وشرط البقاء في وضع جيد، واستكمال وتقديم استمارة التجديد. تدفع رسوم التجديد في اليوم المصادف لدخول اتفاقية العضوية في قاعدة بيانات الحاسوب الخاصة بيوني سيتي. تقع مسؤولية تجديد الاتفاقية على العضو وحده. و يشكل طلب المنتج ورعاية أعضاء آخرين وقبول الجوائز أو الإذن اللفظي أو الخطي، جزء من عمل الأعضاء التي قد قبلها يوني سيتي كموافقة على العقد الموجود للتجديد، كما يشكل ذلك تحويلا من الأعضاء و موافقة على خصم مبلغ رسوم التجديد من حساباتهم. وفي مرحلة انتخابات يوني سيتي، سوف يتم، من دون سابق انذار، إلغاء عقد أي عضو من الأعضاء ما لم يجدد اتفاقية العضوية في غضون ثلاثين (٣٠) يوما من تاريخ إدخال اتفاقية العضوية في قاعدة بيانات الحاسوب الخاص بيوني سيتي. وفي حالة إلغاء عقد واتفاقية العضو بسبب عدم تجديد الاتفاقية أو الاستقالة الطوعية، فإن العضوية لن تتمكن من استعادة رتبها أو أعضائها التابعين لها في المستوى الأدنى المتوفرين وقت الإنهاء، من دون موافقة خطية صريحة من يوني سيتي. و قد لا يمكن إعادة طلب العضوية الجديدة قبل ستة (٦) أشهر.

## ج. الإبلاغ عن السلوك غير الأخلاقي

يتوجب على كل عضو لديه شكوى محددة حول عضو ما، أو يكون على بينة من انتهاك عضو ما للسياسات والإجراءات الخاصة بالشركة، أن يقوم بتوجيه شكوى خطية مع إرفاق الأدلة الداعمة، إلى قسم التزام الموزعين عن طريق البريد الإلكتروني [info.mena@unicity.com](mailto:info.mena@unicity.com)

## ح. الموافقة

قد تتواصل يوني سيتي مع أحد الأعضاء عن طريق الهاتف أو الفاكس أو البريد الإلكتروني بشأن العضوية وأنشطة العضوية. وبموجب هذا، يوافق العضو على أن تستخدم يوني سيتي صورته، و أن تتواصل معه. ويجوز للعضو سحب هذه الموافقة عن طريق إشعار يوني سيتي خطيا .

ويمكن أن تشمل صورة العضو، من دون أن تقتصر على ذلك، على اسم العضو والمسمى الوظيفي له والصور والشهادات واللقب والمناصب الوظيفية والأصوات الانتخابية والسيرة الذاتية والصور ولقطات الفيديو وأشرطة الفيديو والأشرطة الصوتية والتسجيلات والمقالات والمقابلات الخاصة بالعضو، بأي شكل و عبر أي واسطة، عندما يتعلق الأمر بمنتجات يوني سيتي أو فرصها أو الفعاليات التي تقيمها و نشاطات الترويج، و القبول باستخدامها في الاعلان عن و ترويج منتجات أو فرص يوني سيتي. وفي حالة تم استخدام صورة الموزع أول مرة، فقد تستمر يوني سيتي في استخدام هذه الصورة حتى لو توقف الموزع عن العمل معها.

## خ. تطبيق السياسات

يعتبر كل اتفاق عقدا منفصلا وقابلا للتنفيذ بين الأعضاء و يوني سيتي. كما يجوز لأي من الطرفين التنازل عن التزامات أو أي حكم من أحكام العقد. ويوني سيتي ليست ملزمة بمعاملة جميع الأعضاء على قدم المساواة، فربما تنازلت عن بعض الأحكام والشروط لعضو دون الآخر. و تحتفظ يوني سيتي بحقها في التنازل عن أي سياسة أو حكم من أحكام العقد فيما يتعلق بأي عضو من أعضائها. وإن إخفاق يوني سيتي في فرض أي حكم من أحكام التعاقد على أحد الأعضاء، لا يلغي حقها و لا يعتبر ذلك تنازلا منها عن فرض أي حكم بعد ذلك، على نفس العضو أو على أي عضو آخر.

## ه. قوائم يوني سيتي

ترغب يوني سيتي في حماية نفسها وأعضائها من المنافسة غير المناسبة وغير العادلة. حيث لا يجوز لأي عضو من الأعضاء نشر وتوزيع قوائم أعضاء يوني سيتي وتقارير النشاط، وتقارير مستويات الأعضاء، وتقارير الزبائن وغيرها من المعلومات المتعلقة بالأعضاء ( ستسمى " القوائم " فيما بعد )، سواء كانت جزئية أو كاملة، و بأي شكل من الأشكال. حيث تعتبر هذه القوائم سرية وملكية خاصة ليوني سيتي بغض النظر عما إذا ما كانت تلك القوائم سرية أو خاصة. لقد جمعت يوني سيتي هذه القوائم بعد أن قضت وقتا طويلا وبذلت جهدا مضميا، وانفقت العديد من الموارد النقدية من اجل المحافظة عليها. كما تشكل القوائم، في الحاضر والمستقبل و عندما يتم تعديلها من وقت لآخر، الأصول المملوكة المفيدة تجاريا، وهي من الأسرار التجارية لدى يوني سيتي، و يتوجب على أعضاء يوني سيتي المحافظة على هذه السرية. وبدون موافقة خطية مسبقة، لا يجب الكشف عن قوائم الأعضاء إلى أي طرف ثالث أو استخدامها لأغراض أخرى، بموجب العقد المبرم بين الأعضاء وبين يوني سيتي .

١. يجوز ليوني سيتي أن تزود الأعضاء بأجزاء من القوائم ، مكيفة وفق الحاجة، و ذلك مقابل رسوم مالية، و يحتوي كل جزء من هذه القوائم على معلومات محددة للعضو الذي يطلب القائمة، ومعلومات حول مؤسسة العضو. ويمكن توفير هذه القوائم بطرق مختلفة بما في ذلك البريد الإلكتروني والفاكس و [www.unicity.com](http://www.unicity.com) . و يحق ليوني سيتي أن ترفض تقديم هذه القوائم إلى أي عضو.

٢. تعتبر قوائم تسلسل الأعضاء جزءا من قوائم الأعضاء، و هي من المعلومات السرية والأسرار التجارية لدى شركة يوني سيتي.

٣. تقدم القوائم للاستخدام الحصري والمحدود للعضو لتسهيل التدريب والدعم وخدمة الأعضاء التابعين للعضو في المستوى الأدنى، ومن أجل تعزيز أنشطة العضوية فقط. و يقر كل عضو على أن استخدام قوائم يوني سيتي ضمن النطاق المقصود بها، يشكل اتفاق ترخيص حصري و منفصل بين الأعضاء و يوني سيتي.

٤. سوف تظل القوائم، في جميع الأوقات، ممتلكات حصرية وسرية خاصة ليوني سيتي و يجب أن تعاد إلى يوني سيتي بعد الاستخدام أو بناء على طلب من يوني سيتي. إن قيام يوني سيتي بنشر أسماء الأعضاء أو الزبائن أو جزء من القائمة، لا يجيز لأي عضو أن يفعل الشيء ذاته مرة أخرى، و يوافق العضو الذي يطلب الحصول على قائمة ما، على ما يلي:

أ- إقتصار استخدام القائمة حسب المجال المحدد لها، و أن يكون الهدف منه تحسين أنشطة العضوية.

ب- المحافظة على سرية القائمة وعدم الإفصاح عنها لأي طرف ثالث مثل الأعضاء الحاليين والمنافسين والجمهور العام. و سوف يشكل أي استخدام غير مصرح به، أو الكشف عن القوائم، إساءة إستخدام و تملكا غير مشروع وانتهاكا لاتفاق العضوية، ويمكن أن يسبب ضررا لا يمكن إصلاحه.

ت- و فيما يتعلق بأي انتهاك وفقا لهذا القسم، يتعهد الأعضاء بالخضوع لأي أمر زجري يمنع مثل هذا الاستخدام بموجب القوانين في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم آخر تابع ليوني سيتي، و من ثم إعادة جميع القوائم التي سبق وحصل عليها العضو، إلى يوني سيتي.

ث- أن إساءة الاستخدام المقصودة أو غير المقصودة للقائمة قد يكون سببا لإنهاء العضوية، سواء سبب ذلك ضررا لا يمكن إصلاحه، أو لم يسبب، لشركة يوني سيتي أو لأحد أعضائها.

ج- إن الالتزام بجميع شروط هذا القسم كفيلا بإبقاء اتفاقية العضوية والعقد ساري المفعول.

٥. تحتفظ يوني سيتي بحقها في السعي لإتخاذ جميع الوسائل المناسبة بموجب القوانين في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم آخر تابع ليوني سيتي المعمول بها لحماية حقوقها في القوائم كملكية خاصة وأسرار تجارية خاصة بها. و لا يشكل إخفاق الشركة في متابعة مثل هذه الوسائل، أي تنازل عن تلك الحقوق.

## و. الهدايا المقدمة إلى موظفي يوني سيتي

لا يقبل موظفو يوني سيتي منحهم أي حذوة، أو هدايا نقدية، أو ما شابه، من أي عضو. وعلاوة على ذلك، لا يجوز للعضو الدخول في علاقة تجارية بأي شكل من الأشكال مع أي موظف من موظفي يوني سيتي دون الحصول على موافقة خطية من الرئيس



والمستشار العام. و ينظر موظفو يوني سيتي بكثير من التقدير إلى لطف الأعضاء معهم، وقد يقبلون إستلام هدايا رمزية (لا تتجاوز قيمتها ثلاثين دولارا سنويا) بعد إخطار رئيس الإدارة والحصول على موافقة منه.

## القسم الرابع

# الرعاية

### أ- رعاية العضوية

تعتبر رعاية العضوية جزءا هاما من كون المرء عضوا في يوني سيتي، فهي تنطوي على العديد من الفوائد، والمسؤوليات كذلك. ويمكن للعضو أن يرفع عضوية أحد المتقدمين للحصول على العضوية طالما كانت له مكانة مميزة في يوني سيتي. و يعتبر البحث في تولي المهام المنصوص عليها في هذا القسم المتعلق بالرعاية، بمثابة الحصول على جوائز ضمن خطة المكافآت. وفي حالة إدعاء أكثر من راع برعاية نفس الشخص المتقدم لطلب العضوية، سيكون ليوني سيتي وحدها، الحق في تحديد الراعي المستحق .

### ب- معلومات العضو الجديد

يجب على راعي العضوية أن يوضح وبشكل دقيق للعضو الجديد انه لا يتوجب عليه شراء أي منتج مقابل الحصول على العضوية، وانه لا يوجد هناك أي تعويض أو مقابل يمنح لأي عضو بعينه مقابل رعايته للأعضاء الجدد.

### ت- مهام راعي العضوية

يطلع راعي العضوية بالكثير من المهام والمسؤوليات المختلفة تجاه العضو الجديد. ومن تلك المهام ما يلي:

1. تقديم الدعم والمعلومات والمساعدة الكافية بالإضافة إلى تقديم الدعم المتعلق بالتدريب والبيع والتسويق والإشراف.
2. التأكد من فهم الأعضاء الجدد التابعين له في المستوى الأدنى، لقواعد وشروط العضوية والسياسات والإجراءات وخطة المكافآت، والعمل بموجب أغلب شروطها المتداولة، على نحو دقيق.
3. محاولة حل جميع المشكلات العالقة بين الأشخاص التابعين للمستوى الأدنى الخاص به، بمن فيهم زبائن التجزئة، و أي عضو آخر من أعضاء نفس المستوى، بسرعة و على نحو ودي، من دون الحاجة إلى إثارة أي معلومات سلبية مع أي من الأعضاء التابعين في المستوى الأدنى، أو أي أشخاص آخرين .

### ث- تغيير رعاية العضوية

لا تنصح يوني سيتي أبدا بتغيير رعاية العضوية. كما لا يجوز لأي عضو أن يحاول إقناع أعضاء آخرين بتغيير رعاية عضويتهم. ويطلق على هذا التصرف مسمي ” إغارة على الأعضاء التابعين في المستوى الأدنى ” ، وكل من تثبت عليه تهمة التورط في هذا المجال، قد يتعرض لإجراءات تأديبية من قبل يوني سيتي، بما في ذلك إلغاء اتفاق العضوية.

وفي حالة تمت الموافقة على ذلك خطيا من قبل يوني سيتي، يتوجب على العضو الذي يرغب بتغيير رعاية العضوية أن يستقبل أولا، وفي هذه الحال، قد لا يتمكن من الاشتراك مرة أخرى إلا بعد مرور فترة ستة أشهر، حيث يمكنه عندئذ أن يسجل عضويته تحت رعاية راع آخر. ويجوز ليوني سيتي، وفق تقديرها وحدها، أن تسمح بتغيير رعاية العضوية .

1. قد يطلب من العضو الراغب في تغيير رعاية العضوية، تقديم البنود التالية لقسم الالتزام الخاص بالموزعين.

- أ. في حالة كانت رتبة العضو أقل من رتبة مدير، ولم يحصل قط على رتبة مدير أو رتبة أعلى منها، يتوجب أن يتضمن طلب تغيير رعاية العضوية توقيعات أول ثلاثة أعضاء فاعلين و ذوي مكانة راقية و يتقلدون رتبا اعلي من رتبة العضو مقدم الطلب، أو من أي عضو متضرر من هذه الخطوة.
- ب. في حالة كانت رتبة العضو المقدم للطلب هي رتبة مدير أو أعلى، أو أن العضو قد حصل سابقا على رتبة مدير أو أعلى، يتوجب أن يتضمن طلب تغيير رعاية العضوية توقيعات لأول ثمانية أعضاء فاعلين و ذوي مكانة راقية و من المستوى الأعلى من رتبة العضو مقدم الطلب، أو من أي عضو متضرر من هذه الخطوة.
- ت. رسالة موافقة من الراعي الجديد.
- ث. اتفاقية عضوية معدلة بالإضافة إلى معلومات الراعي الجديد.
- ج. دفع رسوم التغيير و قدرها مائة دولار امريكي (\$١٠٠).
٢. إذا كان العضو يسعى في الصعود إلى المستوى الأعلى، بغض النظر عن رتبته الحالية أو السابقة، فعليه أن يحصل على موافقة الموزعين في المستوى الأعلى المتأثر بذلك.
٣. تحت جميع الظروف، ما عدا الإستثنائية، و وفقا لتقدير يوني سيتي وحدها، لا يجوز في أي حال من الأحوال أن يقوم أي عضو من مجموعة الأعضاء التابعين في المستوى الأدنى بالتحرك مع أي عضو آخر، خاضع لعملية تغيير لراعي العضوية.
٤. و قد توافق يوني سيتي، وفقا لظروف استثنائية، على موضحة مؤسسة ما في مكان آخر من تسلسل المؤسسات التابعة لها، و يمكن أن تتأهل العضوية، والمستوى الأعلى للموزعين التالي، الذي تم موضحة المؤسسة فيه، مباشرة للحصول على المكافآت، بعد استيفاء كامل المتطلبات المنصوص عليها في خطة المكافآت. ولكن رغم ذلك، لن يتم احتساب حجم النقاط المكتسب من هذه المؤسسة في العضوية ومن مستواها الأعلى للموزعين من أجل التأهل لعلاوات مدير النادي، التي تشمل مكافآت علاوة الماسة المزدوجة، وعلاوة الماسة الثلاثية، وعلاوة ماسة التاج. ويمكن أن تظل العضوية ومستوى الموزعين الأعلى مؤهلين للحصول على علاوات رئيس النادي بناء على شروط توافق عليها يوني سيتي وحدها، و وفقا لتقديراتها الخاصة .

## ج- رعاية موظفي يوني سيتي

تتمثل مسؤولية موظفي يوني سيتي في دعم ومساعدة الأعضاء بشكل مقبول. ومن أجل تجنب تضارب المصالح، وتعزيز احترام العضو للسرية والحيادية لدى أعضاء يوني سيتي، لا يتوجب على العضو أن يلتزم رعاية موظفي يوني سيتي أو الأعضاء التابعين للموظفين من أجل الحصول على عضوية يوني سيتي. وخلال فترة العمل لدى يوني سيتي، لا يحق لأي مدير إداري، أو موظف، أو مزود، أو وكيل، أو ممثل، أو مستشار، أو شخص عادي تابع لمثل هذا الموظف، أن يكون عضوا، أو أن يقوم بتشكيل مجموعة من الأعضاء التابعين في المستوى الأدنى ضمن يوني سيتي أو أي شبكة تسويق أخرى، أو شركة مبيعات مباشرة، من دون الحصول على موافقة خطية من رئيس يوني سيتي، ومستشارها العام أيضا. ومن أجل توضيح كلمة "موظفي الشركة" في هذه الفقرة، نحدد أنها تعني أي شخص يعمل داخل نفس نطاق الشركة في حينه، كضابط، ومدير إداري، وموظف، ومزود للمنتجات، ووكيل، وممثل أو مستشار للشركة.

## ج- الرعاية الدولية

تمنح يوني سيتي أعضاءها فرصة فريدة لرعاية عضوية أعضاء من دول أخرى تحظى بموافقتها. و يسمح للأعضاء برعاية الأشخاص من الدول التي تعتبر "مفتوحة" من قبل يوني سيتي. وتعتبر أي دولة "مفتوحة" للعمل مع يوني سيتي عندما تقوم هذه الأخيرة بنشر إشعار يمثل هذا الإنفتاح في نشرة رسمية من نشرات يوني سيتي صادرة عن المركز الرئيسي للشركة في الولايات المتحدة الأمريكية، أو عبر موقعها [www.unicity.net](http://www.unicity.net). ولا يسمح بأي نشاط تسويقي مسبق في أي دولة لم توافق عليها يوني سيتي بشكل رسمي. ويعتبر مخالفة هذا الشرط سببا من أسباب إنهاء العضوية. و علاوة على ذلك، فإن على مثل هذا العضو أن يقوم بتعويض يوني سيتي عن أي خسائر تكون قد تحملتها، بما في ذلك، و من دون تحديد، خسارة الأرباح، وخسارة سمعة الشركة، و التلفيات، وأتعاب الدعوى القضائية .

١. السياسات - لقد تم وضع السياسات التالية لحماية يوني سيتي وأعضائها، و إن مخالفة تلك السياسات قد يؤدي إلى إجراءات تأديبية وإجراءات قانونية حكومية تشمل غرامات كبيرة ومصادرة الممتلكات وإغلاق الشركة، و ربما السجن أيضا. لذلك، يتوجب على جميع الأعضاء الامتثال للسياسات التالية جميعها :

١. لا يجوز للأعضاء الانخراط في البحث الأعمى عن فرص أو أرباح من دون الحصول على موافقة خطية مسبقة من يوني سيتي. تفرض الكثير من الدول قوانين صارمة تمنع الاستجداء والتوسل. كما تمنع الكثير من القوانين المحلية الإعلانات التي تسعى إلى حشد القادة والأعضاء.



٢. لا يسمح للأعضاء باستيراد أو تصدير أي منتجات تابعة ليونني سيتي، إلى أي سوق لم تحظ هذه المنتجات فيه بالموافقة عليها. وعلى الرغم من قيام يونني سيتي بعرض منتجاتها التي تحمل نفس الاسم في بلدين مختلفين، إلا أن هذه المنتجات ذاتها يمكن أن تكون مختلفة في كل بلد.
٣. لا يسمح للأعضاء باستخدام بيانات و منشورات يونني سيتي الترويجية الخاصة ببلد ما، في أي بلد آخر .
٤. لا يسمح للأعضاء بإرسال أي منتجات غير مرخصة تابعة يونني سيتي إلى أي بلد كان.
٥. لا يجوز للأعضاء إساءة عرض منتجات الشركة في أي بلد أجنبي.
٦. لا يجوز للأعضاء تقديم ضمانات أو ادعاءات حول تحقيق أرباح محددة.
٧. لا يجوز للأعضاء تقديم إدعاءات بشأن المزايا العلاجية أو الطبية لمنتجات يونني سيتي.
٨. يجب على الأعضاء الامتثال لإجراءات وسياسات يونني سيتي المتعلقة بالأسواق المحلية والخارجية.

ب. خطة المكافآت – تستند المكافآت و العوائد على قواعد خطة المكافآت في سوق البلد الأجنبي. و يتقاضى الأعضاء استحقاقاتهم في / و من أعضاء البلد الأم أو بلد المركز، وبعملته الخاصة. و لا يتم دفع أي مكافأة للأعضاء على أساس اشتراطات خطة المكافآت الخاصة بأسواق ذلك البلد الأجنبي. و يحصل الأعضاء على الأموال عن حجم النقاط الأجنبية، فقط طالما ظلوا محافظين على رتبة مدير أو رتبة أعلى منها. قد يخضع الأعضاء لمتطلبات اقتطاع ضريبة الدخل في السوق الأجنبية. و عندما يكون ذلك مطبقا في البلد المحدد، سيتم خصم المبالغ المستقطعة من عوائد و مكافآت الأعضاء. أما القواعد الأخرى المتعلقة بخطة المكافآت، فجميعها تنطبق على مكافآت و عوائد الأعضاء.

ت. قائمة مندوبي المبيعات من الأعضاء التابعين في المستوى الأدنى – يمكن لأي عضو أن يحصل على قائمة مندوبي المبيعات في البلد الأجنبي عبر الانترنت أو عن طريق الإتصال بقسم العلاقات العامة أو قسم خدمة العملاء الموجودة في موطن العضو.

## القسم الخامس

# طلب المنتجات ومواد البيع

### أ- توجيهات عامة بخصوص طلبات المواد واستلامها و دفع أثمانها

- 1- يستطيع العضو طلب منتجات عن طريق إيداع طلب بهذا الخصوص، لدى يوني سيتي ودفع المبلغ اللازم. يجب أن تكون الأموال متوفرة عند تقديم الطلب، و إلا تم حجز الطلبات إلى أن يتم التحقق من توافر الأموال. سيتم تسجيل حجم النقاط الشخصية لصالح حساب العضو و تضاف إلى الشهر الذي تستلم خلاله الاموال.
- 2- يتم شحن الطلبات خلال عشرة (10) أيام عمل من تاريخ استلام الأموال. فإذا كانت السلع المطلوبة نافذة من المخزون لدى يوني سيتي مؤقتاً، فسوف يزود العضو بقسيمة إشعار طلب متأخر مع الشحنة. سوف تكون الشاحنات كاملة وفي حالة قابلة للتسويق عند مغادرتها لمركز توزيع يوني سيتي.
- 3- على الأعضاء تفقد الطلبية فور تسلمها للتأكد ما إذا كانت كاملة وغير تالفة.
  - أ. إن كانت الطلبية غير كاملة، فعلى العضو الإتصال فوراً بدائرة خدمات العملاء لدى يوني سيتي.
  - ب. إن كانت الطلبية مصابة بتلف عند الإستلام، فعلى العضو تقديم مطالبة لشركة النقل للتعويض عن البضائع التي أصيبت بتلف أثناء النقل.
- 4- قبل افتراض أن شحنة ما قد فُقدت أو ضاعت، على العضو الإنتظار لمدة ١٥ يوم عمل من تاريخ تقديم الطلب بالبريد أو عشرة أيام عمل من تاريخ تقديم الطلب بالهاتف أو بالفاكس أو عن طريق الإنترنت. وإذا فُقدت إحدى الشحنات فعلى العضو إبلاغ دائرة خدمات العملاء في يوني سيتي بذلك، و في حال تم العثور فيما بعد، على الشحنات المفقودة و/أو تم تسليمها، فيجب إبلاغ دائرة خدمات العملاء في يوني سيتي بذلك خلال سبعة أيام من تسليمها.
- 5- يوافق العضو الذي يوقع بيان تسليم مع شركة نقل عام يجيز للنقل القيام بتسليم طلبية بدون توقيع، على إخلاء طرف شركة النقل العام وجميع الأطراف من المسؤولية عن مثل ذلك التسليم.
- 6- تقع على عاتق العضو مسؤولية تزويد يوني سيتي بالعنوان الصحيح للشحن. و قد يكون العضو عرضة لتحمل دفع مبلغ لا يقل عن (\$١,٠٠٠) عشرة دولار امريكى عن كل صندوق في حال إعادة التسليم، أو في حال رفض استلام الطرود المرسلة .
- 7- يجب تخزين منتجات يوني سيتي في مكان بارد وجاف ومأمون صحياً، أو حسب التعليمات المبينة على ملصق المنتج. و كقاعدة عامة، يجب إبقاء المنتجات مرتفعة عن الأرض بما لا يقل عن ٤ بوصات. لا تتحمل يوني سيتي أية مسؤولية عن أي منتج يصيبه تلف بسبب سوء التخزين.
- 8- في حال رفض البنك صرف أي شيك أو حوالة مصرفية صادرة عن عضو ما بسبب "عدم كفاية الرصيد" أو "إغلاق الحساب"، فقد يفقد هذا العضو إمتيازات الطلب إلى أن يتم حل إشكالية عدم كفاية الرصيد. وفي بعض الحالات، قد يفقد العضو إمتياز الدفع عن طريق الشيكات أو الحوالات المصرفية. يوافق العضو على أنه يحق ليوني سيتي فرض أجور مناولة مقدارها (\$٢,٠٠٠) عشرون دولار امريكى عن كل شيك أو حوالة مصرفية تُعاد دون صرف، وكذلك مقابل كل حالة من حالات تحميل النفقات على البطاقة الإئتمانية.
- 9- يدرك العضو أنه لا يحق له أو لها استرداد المال المدفوع مقابل منتجات مشتراة، كما أنه لا يحق له أو لها الإفادة من ضمانة رضا العميل عن المنتج. على أنه يجوز للعضو استبدال منتج بمنتهج مماثل أو بمنتهج بنفس القيمة خلال مدة

٦٠ يوماً من تاريخ الشراء، مع مراعاة قانون السبعين بالمئة (أنظر الفقرة هـ - ٢ أدناه). و يجوز للعضو المنتهية عضويته إعادة المنتج وفقاً للقسم ٨ / ز من هذه السياسات والإجراءات.

١- تكون الطلبية المدفوعة مسبقاً والتي يتم تسليمها ليونني سيتي قبل نهاية الدوام الرسمي لآخر يوم عمل في الشهر مشمولة ضمن أعمال ذلك الشهر التقويمي.

٢- يجوز ليونني سيتي، حسب تقديرها الخاص، رفض أي طلبية لأي سبب من الأسباب، بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر:

أ. صعوبات في الإنتاج والتزويد.

ب. عدم مقدرة العضو، بناء على طلب يونني سيتي، إثبات امتثاله بقانون السبعين بالمئة.

ت. إذا كان الطلب يؤدي إلى الإضرار بخطة المكافآت .

## ب- برنامج مشتريات التجزئة

يجوز لزيون التجزئة طلب منتجات من يونني سيتي مباشرة وفقاً لتعليمات تقديم الطلبات الواردة أعلاه وللسياسات التالية الخاصة ببرنامج مشتريات التجزئة.

١. يجوز لزيون التجزئة التسجيل من خلال الإنترنت لشراء منتجات، كما يمكنه الإتصال بخط يونني سيتي الخاص بطلبات التجزئة. وعند الإتصال بخدمات الزبائن لدى يونني سيتي لأول مرة بغية تقديم طلب ما، فعلى زبون التجزئة تزويد وكيل خدمات الزبائن، برقم هوية العضو المُحيل له. عندئذ، سوف يقوم وكيل خدمة الزبائن بإصدار رقم هوية خاص بزيون التجزئة المعني .

٢. تقع مسؤولية ترصيد حجم النقاط الناتج عن طلبات زبون التجزئة على عاتق العضو المحيل لا على يونني سيتي أو أحد موظفيها.

٣. العضو هو المسؤول عن دفع التكاليف الناشئة عن إرجاع المنتج أو عن إعادة التسليم أو عن تحميل التكاليف على بطاقة الإئتمان. إذا شرع زبون التجزئة في عملية إعادة منتج أو تحميل التكاليف على بطاقة الإئتمان، فإن العضو يوافق على أنه يحق ليونني سيتي أن تخصم جميع التكاليف المعقولة الناشئة عن ذلك من مكافآت العضو. كما يحق ليونني سيتي أيضاً تعليق امتيازات طلب العضو وفرض أجور مناولة عليه عن تحميل النفقات على البطاقة الإئتمانية مقدارها عشرون دولار امريكي (\$٢٠٠٠)، و،

٤. يمنح الفرق بين سعر الجملة وسعر التجزئة للعضو الذي يرتبط رقم هويته برقم هوية عميل التجزئة الذي أصدر له عند تقديمه بتلك الطلبية، شريطة أن يكون ذلك العضو قد جمع الحد الأدنى المؤهل من الحجم الشخصي في شهر احتساب حجم النقاط ذاك. هذا ويحصل العضو على نقاط حجم شخصية عن طلبات زبون التجزئة في شهر احتساب الحجم الذي يتم فيه استلام الطلبات ودفع أثمانها.

## ت- ضمانة رضا الزبون عن المنتج ، وإيصالات المبيعات

عند بيع أية منتجات، على العضو إبلاغ كل عميل بضمانة يونني سيتي لرضا العميل عن المنتج ("الضمانة")، وعليه أن يقوم بتزويد العميل بإيصال رسمي لمبيعات يونني سيتي موقعاً عليه من قبل العضو. و يجب أن يشتمل الوجه الآخر من الإيصال على الإخطار الخطي التالي:

### ضمانة رضا الزبون عن المنتج

يقدم لك عضو يونني سيتي الذي باعك المنتجات المدرجة على الوجه الآخري من إيصال المبيعات هذا، بصفتك زبوناً، ضمانة شخصية لرضا الزبون عن المنتج أو استرداد المبلغ بنسبة ١٠٠٪. إذا تبين خلال الستين (٦٠) يوماً التالية، عدم رضاك عن منتج يونني سيتي الذي اشتريته، فسوف يعيد لك عضو يونني سيتي الذي أتم هذا البيع، بناء على طلب خطي مقدم من قبلك، ثمن الشراء كاملاً. و حتى يتسنى لك تسلم هذا المبلغ المُعاد، ينبغي عليك أن تزود العضو بكتاب موقع من قبلك تبين فيه أسباب عدم رضاك عن المنتج وتعيد جميع الأجزاء غير المستخدمة منه، ومعها علبة التعبئة. بعد ذلك، يجب أن تقدم إقراراً بأنك قد تسلمت المبلغ كاملاً. و تسري هذه الضمانة لصالح الزبائن فقط ولا تشمل أعضاء يونني سيتي. و باستثناء ما هو منصوص عليه أعلاه، فإن المنتجات المدرجة على الوجه الآخر من إيصال المبيعات هذا ، قد بيعت بدون ضمان من أي نوع كان ، بما في ذلك التعهدات الضمنية للرواج والصلاحيية لغرض معين. لا تتحمل يونني سيتي ولا العميل الذي يبيعك هذا المنتج، في أي ظرف من الظروف، أية مسؤولية عن أية أضرار مباشرة أو غير مباشرة، تبعية أو عرضية ناشئة عن استخدام منتج / منتجات يونني سيتي أو عن عدم

القدرة على استخدامه / استخدامها، حتى في الحالات التي يتم فيها إبلاغ يوني سيتي باحتمال حصول مثل هذه الأضرار.

قد تقيّد بعض السلطات القضائية أو لا تسمح بمثل هذا التقييد للمسؤولية عن الأضرار التبعية أو العرضية. لذلك قد يكون التقييد الوارد أعلاه محدّدًا إذا لم تتسلم المبلغ المعاد لك كاملاً خلال مدة ثلاثين (٣٠) يوماً من تاريخ تقديم طلبك الخطي لدى دائرة امتثال الموزعين في يوني سيتي عبر رسالة البريد الإلكتروني إلى [info.mena@unicity.com](mailto:info.mena@unicity.com)

## ث- سياسة الإسترداد الخاصة بزبائن التجزئة

تطلب يوني سيتي من الأعضاء تزويد زبائن التجزئة بضمانة لإسترداد أموالهم كاملة (١٠٠٪) في حالة عدم الرضا عن المنتج، مدتها ستون (٦٠) يوماً من تاريخ الشراء بغض النظر عما إذا كانت المنتجات قد تم شراؤها من يوني سيتي مباشرة أم لا. ستقوم يوني سيتي فوراً باستبدال المنتجات المعادة على نحو ملائم لأي عضو يكون قد أعاد ثمنها للمشتري بموجب هذه البوليصة، وذلك خلال خمسة عشر (١٥) يوماً من صدور الموافقة. و لا يجوز للأعضاء أن يقدموا إلى يوني سيتي أي منتج أو منتجات لكي يتم تبديلها إلا وفق ما هو مشروط في هذه الوثيقة. و الأعضاء مسؤولون عن التسليم الفوري للمنتج / المنتجات إلى زبائن التجزئة المرتبطين بهم. فإذا أخفق أحد الأعضاء في استيفاء أحكام الضمان وسياسة الإسترداد الخاصة بيوني سيتي، ما يستدعي أن تقوم يوني سيتي بإعادة الثمن إلى الزبون، سيكون هذا العضو مسؤولاً عن سداد أي مبلغ أعيد إلى الزبون ومعه أجور المناولة، إلى يوني سيتي. و على العضو الذي يقدم منتجاً / منتجات معادة لتبديلها بموجب سياسة الإسترداد هذه، أن يقوم بكل من الأعمال التالية:

١. الحصول على نموذج و/أو رقم موافقة على إعادة بضاعة من خدمة إتحاد أعمال يوني سيتي بالبريد الإلكتروني على العنوان [info.mena@unicity.com](mailto:info.mena@unicity.com)

٢. إعادة الجزء غير المستخدم من المنتج إلى يوني سيتي، ويجب أن يكون هذا الجزء في حالة جيدة مماثلة لما كان عليه في تاريخ الشراء. يجب طباعة رقم الموافقة على إعادة بضاعة بخط عريض على غلاف صندوق الشحن قرب عنوان إعادة. لن تقبل يوني سيتي أي طرد لا يحمل رقم الموافقة على إعادة بضاعة على غلافه الخارجي، وسوف تتم إعادته إلى المرسل على نفقة العضو. كما ينبغي أن يشتمل الطرد المعاد على نموذج الموافقة على إعادة بضاعة معبأ حسب الأصول كما هو صادر عن دائرة خدمات الزبائن لدى يوني سيتي. كما يجب أن تشتمل الطرود المعادة على الإيصال الأصلي، حتى يمكن النظر فيه من قبل الشركة، ويستطيع العضو الإتصال بخدمة إتحاد الأعمال، بإحضار الأجزاء غير المستخدمة من المنتجات إلى يوني سيتي، بحيث تكون الطرود في حالة جيدة مماثلة لما كانت عليه في تاريخ إستلام العضولها. يجب أن يرفق بالطرود بالمعاد نموذج طلب معبأ مع الإيصال الأصلي لكي يتسنى للشركة النظر فيه.

٣. يتحمل العضو المسؤولية عن تكاليف شحن الطرود المعادة والمراسلات المتعلقة بذلك.

٤. بعد تسلّم يوني سيتي للمنتج المعاد وجميع المعلومات والمستندات اللازمة، يرسل إلى العضو المنتج / المنتجات البديلة حسبما يختار، بقيمة معادلة لحجم المنتج / المنتجات المعادة كاملة (١٠٠٪)، و

٥. قد يؤثر أو لا يؤثر أي منتج على حجم النقاط الشخصية للعضو أو لأعضاء المستوى العلوي من الموزعين، فقد يؤدي إلى تخفيض كمية حجم النقاط الشخصية التي يُرصد في حساب العضو لشهر الإحتساب ذاته الذي يعاد خلاله المنتج. و على الرغم من أن يوني سيتي قد تُخطر العضو بأن أي منتج معاد، أو أن المنتج المعاد الذي يخص مجموعة أعضائه التابعين في مستواه الأدنى، قد يؤثر على تأهله للمكافآت، فإن المسؤولية النهائية تبقى على عاتق العضو لأن ضمن تلبية متطلبات التأهيل الشهرية للمكافآت، و لا يتسلم العضو الفوائد الصافية المستحقة له و لا الجوائز النهائية، إلا بعد خصم حجم النقاط الشخصية للمنتج المعاد، منها.

## ج- توجيهات عامة لتقديم الطلبات، و مبيعات التجزئة، و عملية الشراء، و قاعدة ال ٧٠٪

يعرّف "بيع التجزئة" على أنه عملية بيع لزبون تجزئة يقوم بشراء منتجات.

١. لا يجوز للعضو أو لأولئك المسجلين في مستواه الأدنى من الأعضاء التابعين له، طلب مخزون لمجرد المشاركة في خطة المكافآت أو "لتأهيل" أنفسهم أو آخرين لنيل مكافآت، كما لا يجوز لهم تشجيع الآخرين على فعل ذلك.

٢. عند تقديم أي طلب لشراء منتجات، على العضو أن يشهد بأنه قد استهلك ما لا يقل عن ٧٠٪ من جميع الطلبات السابقة (قانون السبعين بالمئة). و يجوز للعضو شراء منتجات يوني سيتي لإعادة بيعها للمستهلكين و كذلك

لاستخدامه الشخصي.

٣. على الأعضاء توثيق جميع عمليات البيع بكل عناية. وعلى الأعضاء الإحتفاظ بإيصالات مبيعات الزبائن لمدة سنتين، حيث يجب تقديمها ليونني سيتي عند الطلب. ليونني سيتي الحق في التحقق من مدى امتثال العضو بهذا الشرط، ويجوز لها إتخاذ أي إجراء تأديبي بحق الأعضاء الذين يخفقون في الإمتثال بهذه الشروط ، و
٤. إن استخدام إيصالات يونني سيتي الرسمية لمبيعات العملاء، أمر إلزامي، ويجب أن تشتمل جميع هذه الإيصالات على اسم العضو وعنوانه ورقم هاتفه.

## ج- الطلبات البريدية

يجوز للعضو تقديم طلب عن طريق البريد. و لا بد، في هذه الحال، من استخدام نموذج طلب منتج لجميع الطلبات البريدية، حيث يجب تعبئته بشكل كامل وتقديمه إلى يونني سيتي. لا يجوز أن يدمج عضوان أو أكثر، أكثر من طلب على نفس النموذج . ويجب أن تتوافق الطلبات مع كل شرط من الشروط الأساسية التالية:

١. قد تعاد الطلبات التي تقدم دون دفع كامل ثمنها إلى العضو بواسطة البريد. وقد يتم تنفيذ الطلبات التي تقدم بدفعات مالية غير كافية بمنتجات لا تتجاوز قيمتها المبالغ المقدمة مع الطلب، بعد خصم أجور الشحن والمناولة وأية ضرائب مستحقة. إذا كانت الدفعة المتعلقة بأي طلب دفعة غير كافية، فإن يونني سيتي تحتفظ بالحق، حسب التقدير الذي تراه، في حجب المنتجات عن الطلب. و تقع أية مسؤولية قد تنشأ عن إعادة المنتجات أو عن الإنجاز الجزئي لطلب غير كامل ، على عاتق العضو الذي قدم الطلب.
٢. يجب أن تكون جميع الطلبات مرفقة بالدفعات. و يتم دفع تكاليف الطلبات بواسطة شيك شخصي أو شيك مصدق أو حوالة بريدية أو حوالة مصرفية أو بطاقة إئتمان أو بقيود مدينة على حساب العضوية. لن تقبل يونني سيتي بطريقة الدفع نقداً عند التسليم. و إذا كانت الدفعة أقل من قيمة الطلبية، فقد تقيد يونني سيتي على البطاقة الإئتمانية للعضو أو على حساب العضو إن كان الفرق في حدود ١٠٪ من القيمة الصحيحة للطلبية، و
٣. يونني سيتي ليست مسؤولة عن الطلبات التي تتأخر في الشحن، ولا عن الطلبات التي لا تصل إلى مكتب يونني سيتي الصحيح كاملة ومعها نموذج دفع صحيح. يجب أن تصل الطلبات البريدية إلى يونني سيتي في آخر يوم عمل في الشهر أو قبله ، حتى يتسنى احتسابها ضمن حجم النقاط الشخصية لذلك الشهر.

## خ- تقديم الطلبات عن طريق الهاتف، أو الفاكسيميلي، أو الإنترنت، أو الوسائل الإلكترونية الأخرى

يمكن تقديم الطلبات المغطاة ببطاقة إئتمانية ، بواسطة الهاتف أو الفاكسيميلي أو عبر الإنترنت من خلال العنوان [www.unicity.com](http://www.unicity.com) .

كما يمكن تقديمها عبر أية وسيلة إلكترونية أخرى. إذا تم تقديم الطلب بإحدى هذه الوسائل، فلن يكون من الضروري إرسال نموذج الطلب الأصلي بواسطة البريد. و يتحمل العضو المسؤولية المالية في حالة حصول شحنات مزدوجة بسبب تقديم العضو لطلب غير صحيح. تخضع الطلبات التي تقدم بواسطة الهاتف أو الفاكسيميلي أو عن طريق الإنترنت أو بأية وسيلة أخرى للأحكام التالية:

١. يجب أن تتم الموافقة على المبالغ المالية لأية عملية شراء قبل إتمام عملية البيع.
٢. يجب أن تصل الطلبات التي تقدم بواسطة الفاكسيميلي إلى يونني سيتي في آخر يوم عمل في الشهر أو قبله ، حتى يتسنى احتسابها ضمن حجم النقاط الشخصية لذلك الشهر.

## د- تحويل النقاط الشخصية

لا يُسمح بإجراء تحويل نقاط شخصية من عضوية إلى عضوية أخرى من دون موافقة خطية من يونني سيتي.

## ذ- توزيع عادل للرواد المبادرين

يجوز أن يُعزى إلى الأعضاء، الفضل في إنضمام أشخاص مبادرين و واعدين، سواء كانوا زبائن أو أعضاء محتملين، من تلقاء أنفسهم، إلى يونني سيتي. و سوف تبذل يونني سيتي جهودها لتحديد كيف أصبح مثل هذا الشخص المبادر مهتماً بيونني سيتي، وقد ينسب هذا الأمر إلى العضو الذي كان سبباً في إثارة هذا الإهتمام لديه. تحتفظ يونني سيتي بالحق في نسبة هؤلاء

المبادرين إلى أي عضو بناء على النشاط ضمن يوني سيتي أو على رتبة العضو و/أو الموقع الجغرافي. و يجري توزيع المبادرين الحيايين بناء على خيارو تقدير يوني سيتي وحدها.

## ر- قيود تقديم الطلبات

لا يجوز للعضو تقديم طلبات باسم عضو آخر أو باستخدام حساب عضو آخر. لن تقبل يوني سيتي إلا الطلبات التي تقدم بالنيابة عن العضوية الخاصة للعضو. كما لا يجوز للعضو استخدام الموقع الإلكتروني ليوني سيتي أو أية وسيلة إلكترونية أخرى لتقديم طلبات لحساب العضو باستخدام بطاقة إثتمانية لعضو آخر. أما إذا كان لا بد من استخدام البطاقة الإثتمانية لعضو آخر، فعلى العضوين الإتصال بدائرة خدمات الزبائن والتحدث مع أحد العاملين. ويجب تواجد العضوين على خط الإتصال ليتسنى لكل منهم إعطاء موافقته على العملية.

## ز- ضريبة المبيعات والضرائب الأخرى

الأعضاء هم المسؤولون عن أية ضرائب واجبة الدفع فيما يتعلق بأنشطة العضوية، بما في ذلك أية ضريبة دخل أو جمارك أو ضريبة حجز عند المنبع أو أية رسوم أو ضرائب حكومية أخرى سارية المفعول حالياً، أو كانت مطبقة من قبل حكومات الدولة المذكورة أثناء مدة العضوية.

## القسم السادس

# ترويج منتجات وفرص سيتي

### أ- الإعلانات

تشجع يوني سيتي الأعضاء على ترويج المنتجات والفرص التسويقية بناء على إرشادات ملائمة تصدرها يوني سيتي من وقت لآخر. وهذه الإرشادات ضرورية حتى تضمن يوني سيتي الإلتزام من الأعضاء وكذلك من يوني سيتي ، بالعديد من القوانين التي تنظم إعلان منتجات وفرص يوني سيتي. إن عدم إتباع هذه الإرشادات قد يؤدي الى مخالفة القوانين والأنظمة في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم أخر تابع ليونيستي والتي قد ينتج عنها الإضرار بسمعة يوني سيتي إضافة إلى فرض قيود عليها وعلى أعضائها ومنتجاتها ما يؤدي إلى دعاية غير مرغوبة واحتمال إتخاذ إجراءات قانونية بشأنها.

١- مواد التدريب : يحق فقط ، للأعضاء الذين تأهلوا لمنصب اليافوتة الرئاسية الرزقاء أو أي درجة أعلى لمدة ستة (٦) أشهر متتالية ، تقديم مواد التدريب الخاصة بهم للموافقة عليها، حيث يمكنهم عندئذ توزيع هذه المواد الموافق عليها الى الأعضاء التابعين لهم من المستوى الأدنى. و يجوز أن تكون مواد التدريب على شكل سمعيات أو فيديو أو وسائط الكترونية أو مطبوعة. و يمكن إنتاج مثل هذه المواد خلال مدة الأشهر الستة التي تعقب فترة التأهيل ، ويجب ان تلبى هذه المواد ، المعايير التالية:

- أ- يجب تقديم نسخة مطبوعة من المادة والملصقات والتغليف للموافقة عليها.
  - ب- يجب الموافقة على المادة المطبوعة كتابيا من قبل موزع يوني سيتي وقسم التسويق، قبل نشرها.
  - ت- يجب أن تحمل الملصقات إسم العضو
  - ث- يجب أن يكون أقصى سعر للأشرطة السمعية والإسطوانات المضغوطة ( سي دي ) (\$٢,٠٠) اثنين دولار امريكي لكل شريط او اسطوانة حيث ان الأشرطة والإسطوانات والمواد الأخرى سوف تستخدم لأغراض التدريب وليس للربح.
  - ج- يجب أن يحتوي التقديم للمواد السمعية والفيديو على عبارة واضحة تبين هوية الشخص، وأنه عضو في يوني سيتي ، و
  - ح- أن كافة أعمال النسخ للمواد السمعية والفيديو يجب أن تتم من خلال مصدر موافق عليه من قبل يوني سيتي.
- ٢- مواد الترويج : يوافق العضو على أن يرسل أي مواد للترويج إلى موزع يوني سيتي وقسم التسويق للحصول على الموافقة الكتابية قبل إستخدامها من قبل هذا العضو. ( انظر الى الفقرة المذكورة أدناه بشأن إجراءات إستخدام الإنترنت). ومع ذلك، لا يحتاج العضو لأن يستلم موافقة على استخدام المواد غير المعدلة، والتي تمت الموافقة عليها من قبل يوني سيتي عموما .

٣- تشجع يوني سيتي أعضائها على ترويج فرص سيتي بأي أسلوب قانوني وأخلاقي. و قد تسمح يوني سيتي لعضو ما بإستخدام إسم وشعار يوني سيتي او علاماتها التجارية شريطة أن يكون ذلك العضو قد حصل على موافقة كتابية من يوني سيتي. توجد الإعلانات المسموح بها للأعضاء في موقع يوني سيتي على الشبكة العنكبوتية. إن أي سوء استخدام إعلاني يتم فيه تجاهل اسم يوني سيتي ومنتجاتها، سوف يعتبر إخلالا بهذه السياسات.

### ب- المواد المحفوظة بحقوق الطبع

إن جميع أدبيات يوني سيتي بما فيها السمعيات والفيديو والإسطوانات المدمجة ودي في دي ومواد الشبكة العنكبوتية والبرامج

محفوظة بحقوق الطبع لصالح يوني سيتي، ويمكن نسخها فقط في حالة الحصول على موافقة مكتوبة من يوني سيتي.

## ت- ملكية الأسماء

لا يجوز للعضو ان يستخدم اسماء موظفي يوني سيتي وعلاماتها التجارية والأسماء والشعارات وزي العمل والأسماء التجارية او أي عبارة مميزة تستخدمها يوني سيتي ، وذلك عند ممارسته لنشاطات العضوية قبل حصوله على موافقة خطية من قبل يوني سيتي. ولحماية حقوق ملكية يوني سيتي، لا يجوز للعضو، أثناء التقديم لترخيص، أو علامة تجارية، أو اسم موقع على الإنترنت، او حقوق طبع، حيازة أي حق في ملكية، او مصلحة في الأسماء، أو العلامات التجارية، او الشعارات، او الأسماء التجارية ليوني سيتي ومنتجاتها سواء كانت هذه المنتجات أو الخدمات قد تم الإعلان عنها رسميا او هي قيد الإعلان عنها. وإذا غيرت يوني سيتي أو تخلت عن أي من علاماتها التجارية، أو الأسماء التجارية، او علامات الخدمات، فإن العضو يوافق أيضا على تغيير والتخلي عن هذه العلامات التجارية، والأسماء التجارية، وعلامات الخدمة، يجوز للعضو ان يطلب حق استخدام اسم يوني ستي أو واحدة من علامتها التجارية، او الأسماء التجارية، او علامات الخدمة، في منتج مقدم بصورة مستقلة و في مواد الترويج غير المنافسة ("مواد الترويج") والتي تشمل ، من دون حصر ، على ماييلي: الملابس والمجوهرات والمطبوعات والبوسترات والأشرطة السمعية وأشرطة الفيديو والأسطوانات المدمجة (سي دي) وأشرطة دي في دي وما شابهها.

## ث- الإدعاءات بشأن المنتجات

لا يجوز للعضو ان يقدم أي مزاعم طبية و أو علاجية لأي من المنتجات، و لا أن يصف المنتج، على الأخص، على أنه ملائم لعلاج أي مرض. و من جانبها ، فإن يوني سيتي لا تقرر استخدام الأدوات التشخيصية والطبية من أجل الترويج لبيع المنتجات، لأن مثل هذه الأدوات غرضها الأصلي تشخيص الحالة الصحية، و وصف العلاجات، و لا يجوز تقديم أي تعهد بشأن منتجات يوني سيتي لا يكون دقيقا او حقيقيا من حيث الدرجة ، و الجودة ، والأداء ، والتوفر. و تتوفر المعلومات الملائمة للمنتج في أدبيات ومنشورات يوني سيتي ، وهي تخضع لمراجعة وتعديل دورية من قبل يوني سيتي. و من مسؤوليات العضو ان يتحصل على المنشورات الحديثة ولا يستخدم سوى المعلومات التي تتضمنها فقط . كما يجب أن تكون العروض التي يقدمها العضو بشأن تلك المنتجات ، هي نفسها الموجودة في منشورات يوني سيتي الحديثة .

## ج- بيع منتجات يوني سيتي

يحق للعضو أن يروج فقط الفرص المتاحة لدى يوني سيتي ومنتجاتها وموادها ، في فعاليات يوني سيتي او لعضو أو عميل محتمل ليوني سيتي، و ذلك وفقا للقسم ٦.ج أدناه. أي ترويج مخالف لهذه النصوص سوف يشكل منافسة غير عادلة ضد يوني سيتي.

## ح- ترويج منتجات وفرص ومواد لشركة أو مؤسسة غير يوني سيتي

لا يجوز للأعضاء بيع او ترويج او الإعلان عن منتجات وفرص ومواد غير تابعة ليوني سيتي، وتعتبر منافسة للمنتجات والفرص والمواد في فعاليات يوني سيتي، او لأعضاء يوني سيتي أو لعملائها. إن فعاليات يوني سيتي هي بمثابة لقاء، أو إجتماع ، أو حلقة دراسية، او أي حدث مماثل، يعدها عضو او أعضاء من يوني سيتي، او أحد أعضائها المحتملين، أو موظفيها. وهدف بناء وترويج أعمال العضو في يوني سيتي، فقد يمنح هذا العضو التحويل اللازم للترويج او الاعلان عن مواد غير تنافسية و ليست من انتاج يوني سيتي، مثل الاشرطة السمعية، و أشرطة الفيديو، و اسطوانات سي دي، و دي في دي، و كتب او كتيبات، و عرضها على أعضاء يوني سيتي التابعين له في المستوى الأدنى، او على الأعضاء الذين يحضرون فعالية ليوني سيتي، يرباعها عضو موافق على مثل هذه الأنشطة.

## خ- مطالبات الدخل والفرص

لا يجوز للعضو ان يتقدم بأي مطالبات غير معقولة او مضللة او أي ادعاء متعمد بالمكاسب او الإيرادات المحتملة. يمنع تماما تقديم ضمانات دخل من أي نوع، وكذلك عرض الصورالفعالية أو النسخ لشيكات المكافآت او بيانات الإيرادات و المكاسب. أي بيان أو عرض بالدخل، يجب ان يكون صادقا. إضافة إلى ذلك، يجب ان يشمل بيان الدخل توضيحا بأن المكافآت قد تختلف بناء على درجة الجهد المبذول لنيلها، وانه ليست هناك مكافأة مضمونة، كما لا ضمان للعضو لأن يحصل على أي رتبة معينة.

## د- الإدعاء بفرص النمو المستقبلي

لا يجوز للعضو أن يوحي او يؤكد بان منتجات وخدمات إضافية سوف تضاف في المستقبل، إلى المنتجات والخدمات المقدمة حاليا من قبل يوني سيتي، او أن هنالك تعزيزات سوف تتم لخطة المكافآت، و أن أقاليم او مناطق معينة سوف يتم إفتتاحها او إضافتها إلى إقليم أو مناطق عمليات يوني سيتي، و ذلك مالم يتم الإعلان عن الحدث رسميا وكتابيا من قبل يوني سيتي.



## ذ - الإِدعاء بالدعم الحكومي

يجب أن لا يدعي العضو بأن خطة المكافآت أو أي منتج من منتجات يوني سيتي ، قد حصل على الموافقة أو صودق عليه من قبل أي وكالة حكومية.

## ز- المبيعات العالمية

يجوز للعضو بيع المنتجات في الدول المقيم بها فقط . كما يجوز له ان يبيع المنتج الى عميل تجزئة في بلد تم افتتاح فرع فيه ليوني سيتي كما هو مشار اليه في القسم ٤. ح. و يحق للعضو ان يحصل على الدخل من مبيعات الأعضاء التابعين له في المستويات الدنيا في بلدان أخرى ، كما هو موضح في القسم ٤. ح.

## ز- الإعلان في وسائل الإعلام

يجب ان لا يستغل العضو وسائل الإعلام أو إعلانات يوني سيتي او منتجاتها في التلفزيون او الراديو او على موقع في الانترنت لا يكون مملوكا لها بالكامل، من دون الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من يوني سيتي.

## س- استخدام الانترنت

يجوز للعضو استخدام الشبكة العنكبوتية العالمية او الانترنت لترويج أعمال يوني سيتي من خلال إنشاء موقع شخصي عبر مكتب يوني سيتي للشبكة. وسوف تلتزم مثل هذا الموقع والمواقع الأخرى المستخدمة من قبل العضو، بالقواعد التالية:

١. تخضع جميع مواقع الأعضاء للمراجعة والموافقة من قبل قسم التوزيع والمطابقة ليوني سيتي.
٢. يجب على العضو أن لا يسجل او يستخدم أي اسم او اسماء او علامة او علامات او شعار او شعارات او اسم او اسماء منتجات تابعة ليوني سيتي في أي عنوان أو رابط أو اسم موقع . وتحفظ يوني سيتي بحقها ، وبناء على رغبتها الخاصة ، في تغيير اسمائها او علاماتها التجارية او شعاراتها او اسماء منتجاتها. و يجب أن لا يحتوي الموقع الشبكي على أي بيانات وصفية تخالف العقد او قد تخالف أي قوانين في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم آخر تابع ليوني سيتي. إضافة لذلك، يجب على الموقع أن لا يحتوي على روابط موصلة لموقع شبكية لمنافسين او منتجات المنافسين.
٣. يجب على موقع الموزع ان يعرض سعر التجزئة للمنتجات كما تقترحه يوني سيتي ، من وقت لآخر. أي إشارة لأسعار تجزئة مقترحة يجب ان يتضمن عبارة ” سعر تجزئة مقترح“.
٤. يجوز ان يحتوي موقع العضو على إفادات شخصية معينة او معلومات تحفيزية بموجب القواعد التالية:
  - أ. أن تعكس مادة المعلومات التعبيرات الصادقة والمتزنة للخبرة الحقيقية لمقدم الإفادات او المعلومات التحفيزية.
  - ب. أن لا تدعي تلك المواد بأن جميع الناس سيكون لديهم نفس الخبرة ، و
  - ت. أن ترفق المادة بإخلاء مسؤولية مقبول ليوني سيتي.
٥. يجب أن لا تعرض شهادات المنتجات في مواقع الأعضاء دون موافقة قسم التوزيع والمطابقة ليوني سيتي.
٦. يجب ان لا يحتوي موقع العضو على إدعاءات بأن المنتجات والبرامج صالحة للبيع في أي بلد آخر غير البلدان التي تم الموافقة عليها لبيع المنتجات والبرامج من قبل يوني سيتي.
٧. يجب أن لا يتعدى موقع العضو على أي علامة تجارية او حقوق طبع لطرف ثالث. يوافق العضو على أن يقوم بدفع التعويض، وأن يحمي يوني سيتي وشركاتها الفرعية والمنظمات التابعة لها ومدراءها ومسؤوليها وموظفيها ووكلاءها، ضد أي إجراء او مطالبة بسبب التعدي على الملكية الفكرية لطرف ثالث ناتجة من موقع العضو.
٨. يجوز ان يوفر موقع العضو منتجات يوني سيتي للعملاء وفقا للقيود التالية:
  - أ. يجوز للعضو ان يعرض في الموقع رقم هاتفه وفاكسه وبريده الإلكتروني أو رقم هاتف يوني سيتي مع تعليمات بضرورة الحصول على / وإستخدام رقم هوية العميل عند اجراء عملية البيع.
  - ب. يجوز للموقع ان يستخدم عربات التسوق التي يجب ان :
    - تقدم منتجات يوني سيتي فقط ، و
    - يجب ان تتضمن لغة و عبارات واضحة تتيح للعميل الحق في رفض أي صفقة ، لأي سبب.

٩. لا يجوز للعضو الإعلان في الإنترنت من خلال شراء مساحة في الوسائط الإلكترونية مثل محررات البحث أو اللافتات الإعلانية أو المواقع التجارية مثل ( إي بي ، وامازون ، وكريجزليست ، وغيرها).
١٠. لا يجوز لأي موزع أن يعلن عن وجود أي فرصة تجارية أخرى تتضمن، ولكن من دون الإقتصار على ذلك، المبيعات المباشرة أو فرص التسويق الشبكي في أي موقع يعرض منتجات يوني سيتي. و لا يجوز لأي موزع ان يعرض منتجات أخرى غير منتجات يوني سيتي على أي موقع من مواقعهم ، بغض النظر عن أسلوب التوزيع .
١١. لا يجوز للعضو ان يستخدم البريد الإلكتروني الجماعي ( إلا لأولئك المسجلين على قوائم و المصرحين له بذلك طوعا ، كما لا يجوز له كذلك استخدام البريد العشوائي، لترويج منتجات وفرص يوني سيتي. وتشجع يوني سيتي أعضائها على الالتزام بقواعد استخدام المواقع على شبكة الإنترنت، و مراعاة أن يكونوا مستخدمين جيدين لتلك المواقع .

## ش- تسجيلات الشركة

يجوز للعضو أن يعيد الإنتاج، لغرض البيع والتوزيع والإستخدام الشخصي، لأي تسجيلات سمعية أو مرئية من إنتاج يوني سيتي، وذلك فقط بعد الحصول على الموافقة الخطية من قبل يوني سيتي . لا يجوز للعضو ان يقوم او يعرض للبيع أي تسجيلات سمعية أو مرئية للفعاليات أوالكلمات أو الإجتماعات التي ترعاها يوني سيتي من دون الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من يوني سيتي.

## ص- الاستفسارات الإعلامية

و بهدف ضمان الدقة والترابط في المعلومات، فإن على أي عضو، في حالة تلقيه لاستفسارات من الصحافة او وسائل الإعلام الأخرى، تتعلق بيوني سيتي ومنتجاتها وعضويتها، ان يحيل مثل هذا الإستفسار الى قسم التوزيع والمطابقة في يوني سيتي بأسرع فرصة ممكنة ، وذلك بارسال ايميل على [info.mena@unicity.com](mailto:info.mena@unicity.com) .

## ض- المنظمات الأعضاء في يوني سيتي، و الاجتماعات، والرسوم العامة، ورسوم التدريب

لا يجوز للعضو ان يفرض رسما للربح بشأن أي مادة عامة، او نشرة أخبارية، او خدمات، أو ورشة تدريب، أو مطبوعات عن يوني سيتي، وفرصها التجارية ومنتجاتها، ومواد التسويق، والخدمات، أو التدريب على منتجات و مواد يوني سيتي التسويقية. لا يجوز أي عضو أن يفرض رسم العضوية على عضو آخر من أعضاء يوني سيتي، من أجل إتاحة الفرصة له للمشاركة في أي برنامج او منظمة أخرى. لا يجوز للعضو ان يعرض دفع، او أن يكون يدفع فعليا، المكافئات أو الحسومات أو التعويضات لأعضاء آخرين في يوني سيتي من أجل شراء المنتجات او غير المنتجات، او الفرص، أو أي مواد أخرى. كذلك، لا يجوز للعضو أن يمنع أو يوقف أي عضو عن حضور فعالية ترعاها يوني سيتي.

## ط- الإدراج في دليل الهاتف

يجوز الإعلان في دليل الهاتف فقط للعضو الذي يكون قد وصل إلى درجة مدير إداري أو أعلى. و يجوز لهذا المدير الإداري الإعلان في الصفحات الصفراء في التصنيفات التالية : ١- الصحة، الأعشاب، الرشاقة، او التغذية (٢) العناية بالجلد او مستحضرات التجميل. و ينبغي أن ينص في أي من قوائم المطبوعات الهاتفية على عبارة " شريك مستقل ليوني سيتي " أو " عضو مستقل من أعضاء يوني سيتي " أو "صاحب أعمال مستقل ليوني سيتي " أو " صاحب امتيازات في يوني سيتي" أو " صاحب أعمال تجارية خاصة في يوني سيتي" متبوعا باسم العضو وعنوانه وهاتفه. لا يجوز للعضو ان يعرض الإعلانات التي تستخدم أسماء يوني سيتي او صورها او أسماء المنتجات في دليل الهاتف.

## ظ- هواتف الإتصال المجانية

على العضو الذي يضع هاتف اتصال مجاني أن لا يستخدم أسماء وشعارات وأسماء منتجات يوني سيتي في تلك القوائم ، إلا أن من الجائز ان يدرج الرقم باعتباره " شريكا مستقلا ليوني سيتي " (مع اسم العضو) ، أو " عضو مستقل من أعضاء يوني سيتي " (مع اسم العضو) ، أو "صاحب أعمال مستقل في يوني سيتي " (مع اسم العضو) ، أو "صاحب إمتياز مستقل في يوني سيتي " (مع اسم العضو) ، أو صاحب أعمال تجارية خاصة في يوني سيتي " (مع اسم العضو).

## ع- الأرقام الهاتفية ذات الأجرة الإضافية

يوافق العضو على عدم إستخدام الأرقام التي تبدأ ب٩٠٠٠ ، أو الأرقام ذات الأجرة الإضافية، أو أرقام أخرى مماثلة بهدف تسويق فرص او منتجات يوني سيتي.

## غ- الرد على الهاتف وتسجيل الرسائل

لا يجوز للعضو أن يرد على الهاتف بأي طريقة توحى للمتصل أنه قد وصل إلى الشركة أو إلى أي مكتب من مكاتب يوني سيتي. وعلى وجه الخصوص، لا يجوز للعضو أن يجيب على الهاتف قائلا: "يوني سيتي"، ولكن يجب فقط أن يشير إلى وضعه كعضو مستقل ليوني سيتي. أجهزة الرد الآلي والبريد الصوتي يجب أن تلتزم بهذه السياسة أيضا .

## ف- اجهزة الإتصال الأتوماتيكية

يوافق العضو على أن لا يستخدم أي جهاز اتصال خارجي آلي لترويج او بيع منتجات وفرص يوني سيتي.

## ق- منشورات وأدبيات الشركة المعدلة

سيعمل الأعضاء ويوني سيتيي معا على إبلاغ مؤسساتهم عن معلومات يوني سيتي الجديدة. و بهذا، سوف تحل سياسات يوني سيتي الجديدة والاستمارات والمنشورات محل القديمة. و يجب على العضو ان يتلف الأدبيات والمنشورات غير الصالحة كافة. و لن تقوم يوني سيتيي بالدفع للعضو عن اي مواد منتهية الصلاحية تظل في حوزة العضو.

## ك- إعادة التغليف

يوافق العضو أن لا يغير، أو يعيد تغليف، أو يبيع نماذج غير مرخصة، أو يغير أي منتج، أو يبيع مثل هذا المنتج تحت أي مسمى آخر، أو يضع عليه أي علامة أخرى غير ما هو مصرح به من قبل يوني سيتي.

## ل- عروض مؤسسات التجزئة

لا يجوز للعضو ان يسوق المنتجات من خلال محال بيع تجزئة. و يعرف محل التجزئة على أنه أي مؤسسة تبيع منتجات إستهلاكية للجمهور دون موعد مسبق كما هو حاصل في دكاكين التجزئة.

## م- عروض مؤسسات الخدمة

يجوز للعضو الذي يملك شركة ذات علاقة بالخدمات أو لمن يعمل موظفا فيها ، بعد حصوله على الموافقة من يوني سيتي، أن يقدم المنتجات والخدمات لعملاء يوني سيتيي من خلال مؤسسته طالما كان ذلك العضو يقدم دعما ملائما للعملاء. وعلى العضو الذي يرغب في أن يعرض المنتجات في مؤسسة ذات علاقة بالخدمات، ان يحصل على موافقة خطية من قسم التوزيع والمطابقة في يوني سيتي . و تعرف المؤسسة ذات العلاقة بالخدمات، على أنها المؤسسة التي تتلقى إيراداتها أساسا، من خلال تقديم خدمات شخصية و ليس من بيع المنتجات. وتشمل هذه المؤسسات مكاتب الأطباء، وأطباء الأسنان، والمعالجين اليدويين، وبقية المهنيين في مجال الصحة، والأندية الصحية، والصالات الرياضية، ومحلات الحلاقة، وصالونات التجميل، وصالونات العناية بالأظافر، وخدمات الإستشارة، ومحلات تسمير البشرة، والأعمال الأخرى التي يكون فيها استخدام العملاء لخدمات المؤسسة، يتم ادارته و التحكم فيه بالعضوية أو المواعيد. وفي مثل هذه المؤسسات، لا يجوز عرض المنتجات او اللافتات في البهو العام، او خارج المكتب او البناية بحيث تكون فيه هذه المنتجات او المواد بادية للعيان.

## ن- المعارض والفعاليات الخاصة

يوافق العضو على ان لا يعرض او يعلن عن المنتجات في اجتماعات التبادل، أو اسواق السلع المستعملة، او مبيعات الكراجات، او أي فعالية مماثلة. و لكن يجوز للعضو أن يعرض تلك المنتجات في كشك خاص في المعارض السنوية في الدولة المعنية، والمعارض التجارية، ولكن لا يجوز له ان يعرض او يقدم للبيع منتجات منافسة او منتجات من أي شركة للبيع المباشر.

## القسم السابع

# مكافآت ورسوم الأعضاء

### أ- مكافآت ورسوم الأعضاء

يجوز للعضو أن يتأهل للحصول على الجوائز وفقا لخطة المكافآت وبرامج أو عروض ترويجات يوني سيتي الأخرى. و قد تم توضيح خطة المكافآت بصورة أكبر في كتيب ( مكاسب إمتيازات يوني سيتي ). وتوضح السياسات التالية، الإرشادات المتعلقة بالحصول على الجوائز ضمن شركة يوني سيتي، والرسوم المحتسبة على الأعضاء جراء ذلك.

### ب- إحراز الرتب

يكون العضو مسؤولا بالكامل عن تلبية متطلبات العضو الشهرية، و هي : ١- متطلبات تتعلق بحجم النقاط الشخصية ٢- الرتبة ٣- أي مؤهلات أو متطلبات تفرضها برامج معينة. إن شركة يوني سيتي غير ملزمة بضمان أو تأكيد بأن العضو سوف يلبي متطلبات المؤهلات لخطة المكافآت.

### ت- ضمانات الكسب

لا ضمان للعضو على أن يحصل على جائزة أو مكافأة معينة، أو أن يكسب دخلا، أو يحرز مستوى أكيدا من الربح أو النجاح من خلال شركة يوني سيتي. إن ربحية ونجاح العضو يتأتي فقط من خلال مبيعات العملاء الناجحة، واستخدامه واستهلاكه للمنتجات والمبيعات، و كذلك بالنسبة للأعضاء الآخرين التابعين له في المستوى الأدنى. و تقوم يوني سيتي بتشجيع الأعضاء على ان يواصلوا دون كلل ، توظيف و تدريب و دعم و بناء منظمات مبيعات الأعضاء الخاصة بهم، و بالتالي زيادة و تحقيق فرص نجاحهم .

### ث- المكافأة الأدنى

ما لم ينص على غير ذلك من قبل يوني سيتي، وبهدف تقليل تكاليف المناولة والإجراءات المختلفة، فإن يوني سيتي لن تقوم بدفع مكافأة تقل قيمتها عن خمسة عشر دولار (١٥\$). وإذا ما حدث أن تأهل العضو للحصول على مكافأة أقل خمسة عشر دولار (١٥\$)، فسوف تقوم يوني سيتي بإيداع نفس الحجم المعادل لذلك من النقاط الشخصية في حساب العضو.

### ج- رسم العمليات الإجرائية

سوف يتم اقتطاع رسوم مناسبة من مكافأة العضو الشهرية، لتغطية تكاليف الإجراءات التي تتم بواسطة الحاسب الآلي، وخدمات العملاء الأخرى.

### ح- دفع المكافآت

سيتم إصدار المكافآت أو إيداعها مباشرة شهريا، في أو قبل اليوم العشرين من الشهر الذي يلي الشهر الذي منحت فيه المكافأة. ومع ذلك، إذا وقع اليوم العشرون في يوم عطلة نهاية الأسبوع أو خلال أي عطلة أخرى، فإن المكافأة سوف ترسل في أي أول يوم عمل بعد ذلك اليوم. و من دون الإخلال بحقوق يوني سيتي لإنهاء العضوية، فإن المكافأة يمكن تعليقها اذا قام العضو بمخالفة أي حكم أو شرط في العقد.

## خ- خصم المكافآت

يوافق العضو على أنه يجوز ليونني سيتي أن تسجل على حسابه، أو أن تقوم بالحجز على المكافأة أو المكافآت الخاصة به، لقاء أي مبلغ يكون مطالباً به من قبل يونني سيتي .

## د- استبدال المكافآت

عند الطلب في حينه، سوف تصدر يونني سيتي شيكا بديلاً عن مكافأة لم يتم دفعها بصورة ملائمة، كأن يكون الشيك قد ضاع أو سرق. ومع ذلك، إذا تم استرداد أو صرف أي شيك عن مكافأة، فإن يونني سيتي لن تعيد إصدار شيك مكافأة آخر. وسيتم فرض رسم خدمة بنسبة ١٠٪ من قيمة الشيك، شرط أن لا يتجاوز ذلك مبلغ ثلاثون دولار امريكي (\$٣,٠٠٠). و لن يتم النظر في الإستبدال و طلبات إيقاف الدفع، إلا بعد عشرة أيام عمل من إصدار شيك المكافأة.

## ذ- المكافآت المرجعة او غير المستلمة

تبذل يونني سيتي قصارى جهدها لضمان استلام الأعضاء لمكافآتهم. ومع ذلك، فعندما لا يتم صرف شيك المكافأة خلال فترة الصرف و هي تسعون يوماً (٩٠ يوماً)، كأن يكون قد تم إرساله الى آخر عنوان معروف للعضو، إلا أنه أعيد إلى يونني سيتي بسبب إنتقال ذلك العضو من دون تزويد الشركة بعنوان جديد، أو أنه أعيد من قبل البنك، أو لم يتم تقديمه للصرف لأسباب أخرى خارج نطاق تحكم يونني سيتي، فإن شيك المكافأة سوف يتم إلغاؤه، و يتم ايداع الحجم المساوي لقيمته من النقاط الشخصية في حساب العضوية، بعد تسعين يوماً (٩٠ يوماً) من تاريخ إصداره. و يخضع الرصيد الدائن لرسم تشغيل شهري.

## ر- عدم استقرار الأسواق الأجنبية

تعتمد المقدرة على جعل سداد المكافآت موافقا للرعاية الدولية كنتيجة لبيع المنتجات في بلدان خارج الدولة المقيم بها، على عدد من العوامل خارج نطاق تحكم يونني سيتي. وبناء على إختيار يونني سيتي المطلق، يجوز لها أن تقرر بأن سوقا أجنبية ما، قد تفتقد الجدوى الكافية بناء على واحد أو اكثر من عدة عوامل، ويشمل ذلك من دون حصر، مايلي: ١- الأوضاع في الدولة الأجنبية التي تقيد أو تمنع جمع أو اعادة توطين الأموال الى مؤسسة يونني سيتي الدولية. ٢- البيع غير الكافي في الدولة الأجنبية للمحافظة على صافي الربح فيها. ٣- الحروب أو الظروف الشبيهة بالحرب و/ أو الكوارث الطبيعية. ونتيجة لذلك وعند تحديد إنعدام الجدوى في السوق الأجنبي، فإن يونني سيتي قد تتوقف عن، أو تقيد ، أو تؤخر، أو تكيف عملية دفع المكافأة الشهرية وفقاً لبرنامج السفير في ذلك البلد الأجنبي. إن سداد المكافأة على أساس حجم النقاط الشخصية الناشئ عن التعامل في الاسواق الأجنبية، قد يخضع ايضاً لرسم مترافقة مع الضريبة الدولية و/أو التكاليف المصرفية المرتبطة بهذا السداد.

## ز- رسوم الخدمة

على الرغم من أن يونني سيتي تقدم معظم خدمات الأعضاء إلى الأعضاء مجاناً، إلا إنه من وقت لآخر، سوف يطلب العضو او يحتاج إلى خدمات غير إعتيادية تتطلب وقتاً وتكاليف إضافية للبحث والحل. و في هذه الحال ، فإن يونني سيتي سوف تقوم بفرض رسم قدره خمسون دولار امريكي (\$٥٠,٠٠٠) عن كل ساعة، على أساس تحديد ساعة واحدة، كحد أدنى، لكل مسألة.

## القسم الثامن

# إنهاء العضوية

### أ- الإنهاء الإختياري

بالإضافة الى الحقوق الأخرى للإنهاء المتعلقة بطبيعة العضوية، يجوز للعضو ان ينهي في أي وقت عضويته في يوني سيتي، إختياريا. والعضو الذي ينهي عضويته إختياريا، يفقد جميع الحقوق في أي مصالح قانونية ومزايا تتعلق بالعضوية وبأي قائمة من قوائم يوني سيتي، ومزايا العضوية، ورتبة العضو . والعضو الذي ينهي عضويته إختياريا، لا يجوز له ان يتقدم بطلب عضوية جديدة، أو بطلب الإحتفاظ بحصص تدر فوائد في أي عضوية قائمة، وذلك لمدة ستة أشهر (٦ أشهر) بعد أن تكون يوني سيتي قد أنجزت إجراءات فسخ العضوية. و يجوز للعضو أن ينهي عضويته إختياريا كما يلي :

(١) تقديم رسالة تتضمن رغبته الإختيارية بإنهاء العضوية إلى يوني سيتي، موقعة من قبل جميع الأعضاء في تلك العضوية ، مع تدوين أسمائهم و أرقام هوياتهم، أو

(٢) إخفاق العضو في تجديد اتفاقية العضوية لفترة سنوية أخرى ( أنظر القسم ٣ (ث).

### ب - الإنهاء الجبري

يجوز ليوني سيتي إنهاء عضوية العضو مع تبيان الأسباب. ويقر العضو على أن يوني سيتي لها الحق في إتخاذ أي إجراء سريع وحازم في تقييد او إنهاء عضويته في حالة مخالفة العقد، في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يونيسيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم آخر تابع ليونيسيتي ، و/أو أي لوائح تتعلق بأعمال يوني سيتي. وتحفظ يوني سيتي بحقها في متابعة إتخاذ أي سبيل قانوني لمثل هذه المخالفات، وكذلك إستعادة أي نفقات من العضو قد تنشأ عن ارتكابه لمثل هذه المخالفة، بما في ذلك رسوم المحكمة والمحامي.

### ت - الإجراءات التأديبية

قد يؤدي عدم الإلتزام بالعقد إلى إتخاذ إجراءات تأديبية ملائمة بحق العضو. وبعد إكتمال إتخاذ مثل هذه الإجراءات، يجوز ليوني سيتي أن تعلن عن تفاصيلها. و قد تقتضي الخروقات المتعلقة بسياسات يوني سيتي، أيا / أو جميع الإجراءات التأديبية التالية:

(١) إنذار غير رسمي : يجوز إبلاغ العضو شخصا او من خلال وسائل الإعلام الجماهيرية، أو شفويا أو كتابيا بأن بعض التصرفات تعتبر مخالفة للعقد.

(٢) الإنذار الرسمي : يجوز إرسال إنذار رسمي مكتوب للعضو مذكور فيه بأن عدم توقفه عن المخالفة قد يؤدي لإتخاذ إجراءات تأديبية إضافية.

(٣) فترة التجربة : قد يبلغ العضو كتابيا بأنه قد تم وضعه في فترة تجربة لمخالفته العقد. و قد يختلف طول وظروف مدة التجربة بناء على إختيار يوني سيتي المطلق. و يجوز للعضو الذي تم وضعه في فترة التجربة، ان يستأنف توقيع هذه العقوبة عليه بإستخدام إجراءات إستئناف التوقيفات المذكورة أدناه.

(٤) التوقيف : التوقيف هو السحب المؤقت لحق ممارسة العضوية . وقد يستمر التوقيف لفترة أيام او شهور، بناء على كل حالة. و في حالة التوقيف، سيتم إرسال رسالة بهذا الصدد الى العضو، في حينه. وقد تتضمن رسالة التوقيف ، قائمة اجراءات يجب ان يلتزم بها العضو حتى يتاح ليوني سيتي إلغاء هذا التوقيف. وهذه الإجراءات قد تتضمن أيا مما يلي:

- أ- التوقف الفوري عن ارتكاب جميع المخالفات  
ب- تقديم بيان كتابي الى يوني سيتي إعترافاً بارتكاب المخالفات  
ت- دفع أي ضرر نتج عن ارتكاب هذه المخالفات، و  
ث- الإجراءات الأخرى التي قد تطلبها يوني سيتي.

٥) الإنهاء : يجوز إنهاء عضوية العضو الذي يخفق في الإستجابة إلى رسالة التوقيف، او أي طلبات أخرى تقدم من قبل يوني سيتي. و يجوز للعضو ان يستأنف إجراء التوقيف من خلال الإستجابة خطيا خلال المدة المحددة المذكورة في رسالة التوقيف . لا يحق للأعضاء الموقوفين أن يستلموا مكافآت يوني سيتي، المكتسبة او غيرها، أو المشاركة في أي فعالية أو برامج ليوني سيتي ، أو شراء المنتجات. سيتم مصادرة مكافآت العضو الموقوف من قبل يوني سيتي. وحيث أن الأعضاء الموقوفين لا يجوز لهم طلب المنتجات ، فإنهم قد لا يتأهلون للمكافآت خلال فترة التوقيف. يجوز ليوني سيتي ، حسب إختيارها المطلق، ان تؤهل عضوية ما خلال فترة التوقيف، و تحتفظ لديها بكل المكافآت المكتسبة.

### ث- الإشعار عن إنهاء العضوية المسبب

عند إتخاذ قرار لإنهاء عضوية عضو ما لسبب، سوف ترسل يوني سيتي إشعارا الى العضو المفصول على آخر عنوان له في الملف. وعند إستلام الإشعار من يوني سيتي، يتوقف العضو فوراً عن ممارسة جميع نشاطات العضوية. و يعتبر الإشعار قد تم إستلامه عندما يتم توصيله، شرط أن لا يتجاوز ذلك عشرة أيام من تاريخ إرساله.

### ج- إستئناف قرار إنهاء العضوية

يجوز للعضو الذي أنهيت عضويته اجباريا أن يستأنف قرار الإنهاء عن طريق تقديم توضيح كتابي يتضمن أي ظروف مخففة. و يجب على العضو ان يسلم الإستئناف المكتوب خلال المدة المحددة في رسالة الإنهاء ، بحيث لا يتجاوز خمسة عشر يوما ( ١٥ يوما ) من إستلام إشعار الإنهاء. سوف تقوم يوني سيتي بمراجعة الإستئناف المقدم في الوقت المحدد وإشعار العضو بقرارها في هذا الشأن. وفي حالة عدم إستلام الإستئناف خلال المدة المحددة ، سيكون الإنهاء نهائيا.

### ح- نتيجة إنهاء العضوية

في حالة إنهاء العضوية بالإختيارى للعضو او الإنهاء الإجباري من يوني سيتي، فإن رخصة ذلك العضو وحقوقه ومزاياه سيتم إلغاؤها، وبالتالي لا يحق للعضو ان يمارس نشاطات العضوية أو يرعى أعضاء محتملين آخرين ليوني سيتي، و لا ان يمثل نفسه كمتعاقد مستقل أو عضو في يوني سيتي. إضافة لذلك، يفقد الأعضاء الذين أنهيت عضويتهم جميع الحقوق المتعلقة بالأعضاء التابعين لهم في المستوى الأدنى، ولا يحق له ان يستلم من يوني سيتي أي مكافآت، سواء كانت مستحقة او غيرها. كما لا يستحق العضو المطالبة بالتعويض بشأن خسارة حقوق قاعدة العملاء أو أي استثمار قام به. و يفقد العضو كذلك أي حقوق بشأن قائمة يوني سيتي. على العضو الذي أنهيت عضويته أن يعيد فوراً إلى يوني سيتي جميع قوائم يوني سيتي، وجميع الوثائق الأخرى، والمواد التي قدمت له لممارسة نشاطات العضوية. إن العضوية المنهية هي ملك ليوني سيتي وقد تبقى في سلسلة العضوية الحالية وتتم إدارتها والمحافظة عليها و بيعها من قبل يوني سيتي حسب إختيارها المطلق. لا يجوز للعضو الذي تم فصله فصلا مسببا، أن يتقدم بطلب عضوية يوني سيتي خلال ثمانية عشر شهرا ( ١٨ شهرا ) عقب الإنهاء. وإذا كان العضو المفصول فصلا مسببا، في منصب الياقوتة الزرقاء الرئاسية أو أعلى من ذلك ، فإن عليه أن يقر حينئذ بأن لا ينافس في أي قناة من قنوات التوزيع للبيع المباشر، في أي سوق تم فيه افتتاح فرع رسمي ليوني سيتي فيه، وذلك لمدة ستة أشهر ( ٦ أشهر) بعد إنهاء عضويته. و يظل النص الذي يصف الرعاية المتقاطعة مع رعاية أخرى، كما هو في الجزء ٣ ج، قابلا للتطبيق بعد إنتهاء العقد.

### خ- استعادة شراء المنتج

يجوز للعضو الذي أنهى عضويته اختياريا ان يعيد مع رسالة الإنهاء الخاصة به، كل المخزون الموجود في عهده من المنتجات "القابلة للتسويق في حينه" بحيث لا تكون مثقلة بالديون، و يمكن إعادة استخدامها، و لم يفتح غلافها، ويمكن اعادتها بيعها. سوف تقوم يوني سيتي بإعادة ٩٠٪ من صافي التكلفة الى العضو، ناقصا قيمة أي مكافأة يكون قد استلمها العضو لشراء تلك السلع. كما ستقوم يوني سيتي أيضا بإعادة شراء أي مواد مبيعات إلزامية يتم إعادتها إليها، شريطة أن تكون مدفوعة أجرة الشحن مسبقا، وفي حالة جيدة لإعادة استخدامها و بيعها، وذلك بنسبة ١٠٪ من التكلفة. لن تقوم يوني سيتي بإعادة أي مبالغ دفعت ثمنا لمنتجات صدرت شهادات ببيعها في السابق لقاعدة ٧٠٪. لن تكون العضوية المنهية بسبب، جديرة لإستعادة شراء المنتج بنسبة ٩٠٪، و بنسبة ١٠٪ لمواد المبيعات.

١. لغرض هذه السياسات، لن تعتبر المنتجات " قابلة للتسويق في حينه" إذا ما أعيدت بعد مرور فترة الإستخدام التجاري



المعقول لها، و إنتهاء صلاحيتها الزمنية. كما أن هذه المنتجات لن تعتبر " قابلة للتسويق في حينه " إذا أفصحت يوني سيتي بوضوح إلى الأعضاء، قبل عملية الشراء، بأن هذه المنتجات موسمية، أو توقف انتاجها، أو أنها منتجات لأغراض الترويج، و ليس البيع .

٢. إذا تم دفع المكافآت للرتب العليا التي يتبع لها العضو المنتهية عضويته، على أساس حجم النقاط الشخصية التي تمثلها المنتجات المعادة، فإن هذه المكافآت سوف يتم خصمها من حسابات المستفيدين في تلك الرتب العليا. وعلى الرغم من أن بعض المتطلبات قد تتفاوت حسب القانون في بعض الاختصاصات القانونية، إلا أن على الأعضاء الراغبين في استرجاع الأموال، اتباع مايلي:

أ. الإتصال بقسم خدمات العملاء في يوني سيتي وطلب إستمارة و/ أو تحويل اعادة بضاعة.  
ب. طلب استرجاع النقود خطيا من يوني سيتي. و يجب ان ترفق هذه الوثيقة بنسخ من فواتير المنتجات الأصلية وطلب إستمارة و/ أو تحويل اعادة بضاعة، و

ت. إعادة رزم المنتجات مع كتابة رقم استمارة التحويل لإعادة بضاعة، بصورة واضحة قرب عنوان المرسل خارج الرزمة. يجب دفع تكاليف الشحن لإعادة المنتج من قبل العضو. و يكون العضو مسؤولاً عن أي ضرر أو خسارة أثناء الشحن. سيتم رفض البضائع التي تضررت في الطريق و أصبحت بالتالي، غير صالحة للتسويق. وبعد مراجعة أوراق العمل المقدمة والعناصر المعادة كافة، سوف تعيد يوني سيتي للعضو الذي انهيت عضويته، المال بنفس الطريقة التي دفع بها عند تقديم طلب الشراء في الأصل .

## د - القانون الساري والإختصاص القانوني

يخضع هذا العقد للقوانين في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يونيستي تحت أسمها أو تحت أي أسم أخر تابع ليونيستي، حيث تنطبق هذه القوانين على العقود التي تم إبرامها وتنفيذ بالكامل في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يونيستي تحت أسمها أو تحت أي أسم أخر تابع ليونيستي. تقر يوني سيتي والعضو كلاهما، بصورة غير قابلة للنقض أو الرد، على الاختصاص القانوني لمحاكم الدولة المذكورة بشأن أي دعوى أو إجراءات تنشأ نتيجة للعقد او تتعلق به. سيكون مكان التقاضي في المحاكم الكائنة في الدولة المذكورة بصورة حصرية. و في حالة النزاع، فإن الطرف المحكوم له في الدعوى سيستعيد رسوم المحاماة وتكاليف السفر والسكن المعقولة، من قبل الطرف الآخر.

## ذ - القوة القاهرة

لن يكون أي طرف من اطراف العقد مسؤولاً امام الطرف الآخر في حالة إخفاقه او تأخره في أداء أي التزامات بموجب هذ العقد، عندما يكون هذا الإخفاق او التأخر حاصلًا بمشيئة الله، او أي سبب خارج عن إرادة هذا الطرف أو ذلك، ويشمل ذلك من دون حصر، الإجراءات الحكومية، و أعمال الشغب، الحروب، وإنقطاع المواصلات، والإضرابات او المشاكل العمالية الأخرى، أو نقص العمالة، او الحرائق، او العواصف، او الفيضانات، او الزلازل ( وكل منها تعتبر قوة قاهرة). و سيتم في ظل ظروف القوة القاهرة هذه، تعليق تنفيذ الإلتزامات المنصوص عليها في هذا العقد، على أن تعود للسريان فور انتهاء هذه الظروف، حيث سيقوم الطرفان ببذل أقصى جهودهما التجارية المعقولة لتقليل عقابيل القوة القاهرة.

## ر - تقييد المسؤولية

يجوز للعضو، عند تقديمه أي مطالبة ضد يوني سيتي و/ أو مسؤوليها او موظفيها ووكلائها، ان يفعل ذلك فقط بالصفة الشخصية للفرد وليس كمدعي، او عضو فئة، في أي فئة مزعومة، او عبر وكيل دعوى قضائية. وبغض النظر عن شكل تلك المطالبات، سواء كانت بشأن المسؤولية التقصيرية او كانت تعاقدية او غيرها، فإن يوني سيتي ومسؤوليها وموظفيها ووكلائها لن يكونوا مسؤولين أمام العضو عن أي أضرار تزيد في قيمتها عن ستة أضعاف العمولات الشهرية بناء على معدل عمولة ذلك العضو خلال الأشهر الإثني عشر الماضية. وبهذا الإستثناء الوحيد للنص السابق، فإن يوني سيتي ومسؤوليها وموظفيها ووكلائها لن يكونوا مسئولين عن أية أضرار ناتجة او حادثة مباشرة أو غير مباشرة أو خاصة او مشروطة أو أضرار عقابية أيا كانت والتي تشمل دون حصر، الأرباح المفقودة والخسائر المالية الأخرى. و يتنازل كلا الطرفين في هذا العقد عن حقوقهما في أي تعويض قانوني عن الأداء المحدد لأي حكم من احكام هذا العقد. و لا يجوز توجيه أو اتخاذ أي إجراء قانوني من أي طرف من الطرفين بشأن هذا العقد، بعد مرور عام على وقوع الحادثة التي كانت سببا لهذا الإجراء.

يعتبر هذا الملحق (أ) جزء لا يتجزأ من سياسات وإجراءات يوني سيتي ويضاف إليها.



# يعتبر هذا الملحق (أ) جزء لا يتجزأ من سياسات وإجراءات يوني سيتي ويضاف إليها.

## اتفاقية العضوية

### الشروط والأحكام

1. أبلغ من العمر واحد وعشرون سنة ( ٢١ سنة ) أو أكبر من ذلك ، و أنا مؤهل قانونيا لإبرام العقود. وأقر في هذا الطلب وأتعهد بأنني مؤهل قانونيا لإبرام العقود. إضافة إلى ذلك ، أشهد بأنني لست مفلسا و لذا فأنا مؤهل قانونيا للدخول في تعاقد مع طرف آخر .
2. عند قبول هذه الإتفاقية للعضوية من قبل يوني سيتي انترناشيونال كوربوريشن ("يوني سيتي") ، سوف أعتبر متعاقدا مستقلا وعضوا مرخصا له ( سيطلق عليه فيما بعد مسمى "عضو" ) في يوني سيتي ، وهو الوضع الذي يمنحني الحق لبيع منتجات يوني سيتي ("المنتجات") وفقا لخطة المكافآت في يوني سيتي (" خطة المكافآت"). و تعتبر هذه الاتفاقية للعضوية ، ما أن تدخل في قاعدة بيانات يوني سيتي ، مقبولة من قبلها ، بناء على إختيارها المطلق، طالما ليست هنالك مخالفات تتعلق بهذا الطلب والإجراءات والسياسات ليوني سيتي . سيتم قبول اتفاقية العضوية المرسله بالهاتف مؤقتا، إلا أن اتفاقية العضوية الأصلية او المرسله عن طريق الفاكس بهذا الخصوص، يجب أن يتم إستلامها من قبل يوني سيتي خلال عشرة أيام (١٠ أيام ) من تاريخ إدراجها في قاعدة بيانات يوني سيتي، حتى يتم النظر في قبولها من عدمه. و تعتبر إتفاقيات العضوية التي تدرج بصورة ملأئمة، مباشرة على الشبكة، جاهزة للنظر فيها. و يجوز أن يتم إلغاء قبول يوني سيتي لإتفاقية العضوية إذا ما قررت يوني سيتي بأنه كانت هنالك معلومات خاطئة ، أو مخالفة لإتفاقية العضوية.
3. لقد قرأت أحكام و شروط اتفاقية العضوية، وخطة المكافآت، ودليل السياسات والإجراءات الخاصة بأعضاء يوني سيتي المستقلين. وأقر بموجب هذا، أن التزم وأمتثل لأحكام وشروط أي من هذه الوثائق بما فيها المراجعات والملاحق والتعديلات التي تتم عليها من حين لآخر، كما أوافق أيضا، وفقا لهذا التعهد، على أن هذه الوثائق جميعا تشكل جزء لا يتجزأ من هذه الاتفاقية. و يعتبر هذا العقد (" العقد ") مكتملا، حيث يشتمل أيضا على خطة المكافآت، والسياسات والإجراءات. وبإستثناء ما هو منصوص عليه في هذه الوثائق المشار إليها، لن تكون هنالك أي وعود او التزامات او تعهدات او اتفاقية من أي نوع، لها صلاحية سارية المفعول، ما لم يتم ذلك خطيا وموقع عليه مني أنا ومن قبل مسؤول مخول في يوني سيتي. وأقرهنا، بأن أي مخالفات لشروط وأحكام هذه الإتفاقية، وخطة المكافآت، والسياسات والإجراءات، أو أي إتفاقيات أخرى أو إلتزامات وقعت عليها مع يوني سيتي، او مع الجهات التابعة لها، قد يؤدي إلى إنهاء منصب الموزع المستقل و/ أو يعرضني لأي إجراءات تأديبية أخرى كما تراه يوني سيتي ملائما. وفي حالة عدم التوافق بين السياسات والإجراءات وأي تعديلات بشأنها، أو أي منشورات من يوني سيتي، بما في ذلك خطة التعويضات، فإن السياسات والإجراءات يكون لها الغلبة .
4. واتفهم بأن التقدم بطلب لكي أكون عضوا في يوني سيتي، لا يتطلب شراء أي منتج، إضافة إلى ذلك، اوافق على أن لا يكون لي، و لا أن احتفظ بأي مصلحة في أكثر من عضوية من دون الحصول على الموافقة الخطية من قبل يوني سيتي.
5. "قاعدة ال ٧٠ ٪" : عندما أتقدم بطلب لشراء أي منتج، فسوف أشهد بأنني قد بعثت أو استهلكت ما لا يقل عن سبعين في المائة (٧٠٪) من جميع أوامر الطلبيات السابقة، كحد أدنى، وفقا لهذه القاعدة "قاعدة ال ٧٠ ٪".
6. تكون الاتفاقية هذه سارية المفعول لمدة سنة واحدة من تاريخ قبولها، وخاضعة لتجديد سنوي تلقائي. و لكن يوني سيتي لن تكون ملزمة بتجديد الاتفاقية وأقر كذلك، بأن الاتفاقية المذكورة يمكن إنهاؤها من قبل يوني سيتي في حالة عدم تجديدها لأي سبب من الأسباب. وتعتبر الاتفاقية وفقا لهذا الإتفاق، حق مرخص قابل للإلغاء، ويعتبر الموقع الذي تحتله هذه الاتفاقية في منظمة يوني سيتي للتوزيع و/أو قاعد البيانات، ملكا ليوني سيتي.
7. إذا رغبت في إنهاء إتفاقية العضوية، سوف اتقدم بإشعار خطي إلى يوني سيتي يتضمن رغبتني في الإنهاء. ويكون إنهاء عضويتي الإختيارى ساريا في التاريخ الذي يتم فيه إستلام الإشعار وقبوله من قبل يوني سيتي.
8. وكعضو في يوني سيتي ، فأنا متعاقد مستقل بهذه الصفة . أنا لست موظفا، او شريكا، او وكيلًا، أو صاحب إمتياز، او شريكا في مشروع، او ممثلا قانونيا ليوني سيتي. و على هذا الأساس، لن اتصرف بأي طريقة توحى بوضع ما غير وضع العضو المستقل. وأوافق على أنني مسؤول لوحدى عن إلتزامي بأي أو جميع القوانين واللوائح المتعلقة بأعمالي في أي اختصاص قانوني له سلطة علي ويشتمل، دون حصر، على وجوب قيامي بترخيص أعمالي وجمع ودفع وإستخدام

الضريبة على المبيعات في المنتجات التي أستهلكها ما لم توافق يوني سيتي أن تجمع وتدفع تلك الضرائب. سوف التزم بأي وجميع القوانين في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم أخر تابع ليونيستي ولوائحها ونظمها المنطبقة على أعمالها وعلى.

9. وعلى الرغم من أن يوني سيتي وأي من الجهات التابعة لها قد تساعدني في معرفة القوانين والقواعد المطبقة وأي متطلبات أخرى، إلا أن المسؤولية الوحيدة لتسيير أعمال يوني سيتي المستقلة التابعة لي وفقا للقانون في الاختصاص القانوني المعني، تقع على عاتقي أنا وحدي. لذلك، فأنا ابرئ ذمة يوني سيتي وأيها من الجهات التابعة لها ومسؤوليها ووكلائها وموظفيها من أي مسؤولية عن أي من أعمالها وإهمالي. كما اتنازل أيضا عن أي مطالبات أو أسباب دعاوي، قد نلجأ، أنا أو من يعمل لصالحنا أحيانا، إلى التصريح بها بالنظر إلى مناصبي أو مساعلمي كعضو مستقل أو راعي عضوية في يوني سيتي، عندما تكون ناتجة عن أي عمل أو إهمال مني. وأوافق أيضا على أن أعوض يوني سيتي وأن أحمي مسؤوليها وموظفيها وخلفائها وأعضائها وأي من المنظمات التابعة لها من أي مطالبة أو إجراء أو مسئولية ناتجة عن أعمالها أو إهمالي أو قبولي أو التزامي برعاية أو ممارسة أعمالها المستقلة التابعة ليوني سيتي.

10. ا. تتيح لي إتفاقية العضوية هذه ، توظيف أعضاء محتملين في يوني سيتي في موطني الأصلي. ويجوز لي ان أقوم فقط برعاية الأعضاء في الدول الأخرى وفقا لشروط الرعاية الدولية الخاصة بيوني سيتي المذكورة في السياسات والإجراءات.

ا. اتفهم بأن الأعضاء المعتمدين في موقف جيد من قبل يوني سيتي، يجوز لهم رعاية الأعضاء الجدد. ويجوز ليوني سيتي، بناء على رغبتها المطلقة، رفض هذه الإتفاقية للعضوية من دون الإفصاح عن أي سبب لذلك. وفي حالة عدم قبول إتفاقية العضوية هذه أو عدم تجديدها، فأنا ابرئ ذمة يوني سيتي ومسؤوليها ووكلائها والمرتبطين بها ومستشاريها وموظفيها من أي مسؤولية أو مطالبات أو تعويضات أو أي سبب من أسباب رفع الدعاوي.

11. اتفهم بأنني مسؤول عن تدريب و دعم أي عضو من الأعضاء الذين أرفع عضويتهم و/أو أوظفهم بموجب خطة المكافآت، وسوف أبذل قصارى جهدي في الإشراف، وإجتذاب الزبائن و الأعضاء المحتملين، و التوزيع، و/أو تطوير أعمال البيع من أجل إيصال منتجات يوني سيتي إلى المستهلك النهائي. كما أوافق على ان ادرب بصورة معقولة أي عضو أقوم أنا برعاية عضويته أو أوظفه في أداء هذه المهام. وسوف أحافظ على إتصال مستمر مع الإشراف على منظمة عضوية يوني سيتي التي أنتمي إليها .

12. اتفهم وأوافق على أن مكافأتي من يوني سيتي ، تمنح لي بموجب قواعد خطة المكافآت، وتتكون من حسومات شخصية على المنتجات، وعمولات من مبيعات المستوى الأدنى، و/أو علاوات تتعلق ببيع منتجات يوني سيتي، او مزايا أخرى من توزيع المنتجات إلى العملاء. كما أوافق أيضا على أن سداد كل العمولات و/أو أي مزايا، مشروط بالتزامي الصارم بهذا العقد وكذلك السياسات والإجراءات التي تشمل أي وثائق معدلة تعتمدها يوني سيتي وتعلن عنها في المستقبل.

13. أوافق على أنه لا يجوز لي تغيير، أو إعادة تغليف، أو إعادة وضع العلامة التجارية، أو أن أقوم ، على نحو ما ، بتغيير أي منتج من منتجات يوني سيتي . كما أوافق على أن لا أبيع أي منتجات تحت أي مسمى او علامة غير المصرح بها من قبل يوني سيتي. و أوافق كذلك على الإمتناع عن إنتاج ، وبيع ، وإستخدام أي خطة تعويض ، أو برنامج ، او كتابات ، او تسجيلات ، أو أي مواد أخرى لم يتم إعتمادها مسبقا من قبل يوني سيتي ، أو لم تقم هي بتوفيرها .

14. اتفهم وأوافق على أنه لايجوز لي ان أنقل أو اتنازل أو أحول على نحو ما ، أي حقوق ناشئة بموجب هذا العقد من دون الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من يوني سيتي. ويجوز ليوني سيتي أن تتنازل عن هذا العقد دون موافقتي.

15. أوافق على أن لا أستخدام الأسماء التجارية المملوكة والعلامات التجارية أو أي ملكية أخرى تابعة ليوني سيتي دون الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من يوني سيتي.

16. لن أقوم باختلاق أي إدعاء يتعلق بالمزايا العلاجية والشفاية لمنتجات يوني سيتي، او التصريح بإدعاءات تتعلق بخطة المكافآت، ولا توجد في منشورات يوني سيتي الرسمية التي تنتجها وتوزعها يوني سيتي ذاتها .

17. ا. تملك يوني سيتي والجهات التابعة لها حقوق الملكية في أعضاء يوني سيتي وقائمة أسماء الأعضاء. و أتعهد بموجب هذه الإتفاقية أن لا أقوم بإستخدام قائمة أعضاء يوني سيتي أو عناوين إتصالاتها لترويج المبيعات أو إستخدام أي منتج من المنتجات ، أو البرامج ، او الخدمات ، غير تلك التي يتم توفيرها من خلال يوني سيتي، لأي عضو من أعضائها لا أشرف أنا شخصا على رعاية عضويته. كما أقر أيضا بأن لا احتفظ بأي مصلحة في أكثر من عضوية واحدة ليوني سيتي، ما عدا ما هو مسموح به صراحة في خطة المكافآت. و سوف أعيد جميع قوائم يوني سيتي الحالية حال طلبها، أو عند إنهاء عضويتي.

18. في حالة إختياري لشراء منتجات يوني سيتي ببطاقة إئتماني او بطاقة حسابي في البنك، فإن توقيعي الموجود على إتفاقية العضوية هذه، يمثل تخويلا لتسيير إجراءات الطلبية التي أطلبها على هذه الحسابات، و اعتبار هذا التحويل بمثابة " توقيعي على ملف الوثيقة "

19. أوافق على أن لا أبيع منتجات يوني سيتي بأسعار أقل من المبلغ المعتمد من قبل يوني سيتي. كما أوافق على أن لا أستورد أو أبيع أي منتجات ليوني سيتي، غير تلك المذكورة في الإصدار الرسمي ليوني سيتي والمصرحة بالدولة. و

أتعهد بأن لا أستورد منتجات يوني سيتي و لا أشتري أو ابيع أي من منتجاتها المستوردة من الخارج من قبل مورد غير معتمد وغير المصرحة في الدولة. كما أوافق على ان لا استورد او ابيع منتجات غير معتمدة من قبل الدولة المتعاقد بها ، و/أو غير مصرح بها من قبل يوني سيتي. إضافة إلى ذلك، لن أصدر أو أبيع منتجات يوني سيتي لأطراف أخرى بهدف تصديرها، ويشمل ذلك منتجات يوني سيتي و الوثائق والإصدارات ومواد التسويق.

٢١. في حالة وجود أي حكم في هذا العقد غير قابل للنفذ أو غير ساري المفعول، فإن سريان وصلاحيته الأحكام الأخرى لن تتأثر بذلك.

٢٢. أعلن بموجب هذه الوثيقة موافقتي على أن تقوم يوني سيتي بدفع العمولات و/أو أي علاوات أخرى، و إيداعها في حسابي كل شهر. وأتفهم وأوافق على التكلفة المعقولة لرسوم إتمام المعاملات وفقا لتحويلات البنك الذي تتعامل معه يوني سيتي. و في حالة حدوث تحويل مصرفي خاطئ الى حسابي، أوافق على أن تقوم يوني سيتي باقتطاع المبلغ المحول خطأ، من حسابي المصرفي. إضافة إلى ذلك، أوافق على أنه في حالة عدم إستلام يوني سيتي للمعلومات اللازمة عن حسابي المصرفي، يحق لها، عندما تصدر لي شيك العمولة ، أن ترفقه مع إشعار خصم بقيمة ثلاثة دولار امريكي (\$٣)، و أن يستمر هذا الخصم من عمولاتي شهريا حتى تتسلم يوني سيتي المعلومات/ الوثائق المصرفية الضرورية.

٢٣. يخضع هذا العقد للقوانين في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم أخر تابع ليونيستي. وأقر بان الإختصاص القانوني والمكاني سيكون في محاكم دول الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وفي حالة النزاع، يحق للطرف الذي يكون القرار في مصلحته ان يسترجع رسوم المحامي وتكاليف السفر والسكني المعقولة، من الطرف الأخر.

٢٤. أوافق على أن لا أستخدم تكتيكات المبيعات التي تعتبر مضللة أو تروج بصورة غير أخلاقية لتزويد المستهلك بكميات كبيرة من المنتجات ، اكثر من الضروري . كما أوافق على أن لا أطلب أي منتجات بهدف المشاركة في خطة المكافآت ، وحسب ، أو "تأهيل" نفسي او آخرين من أجل الحصول على العمولات او العلاوات، و لن أشجع الآخرين على القيام بذلك.

٢٥. أشهد بدقة جميع المعلومات التي قدمتها في إتفاقية العضوية هذه، ووافق على أن تقديم المعلومات الخاطئة او المضللة، يخول يوني سيتي، وفق إختيارها وحدها، أن تعتبر إتفاقية العضوية هذه، لاغية منذ بدايتها.

٢٦. إذا كنت شخصا في الدولة المذكورة والتي تعمل بها يوني سيتي تحت أسمها أو تحت أي أسم أخر تابع ليونيستي " وذلك يشمل المقيم " ، فإن عليك أن تقدم ليوني سيتي الرقم الصحيح لهوية دافع الضرائب، الخاص بك، وهو للأفراد إما رقم بطاقة الهوية الوطنية، أو رقم تحديد هوية دافع الضرائب الفردي، إذا كنت مقيما أجنبيا وليس لديك، أولا يحق لك الحصول على مثل هذا الرقم. و بالنسبة للتوزيع الخاص بالشراكة او المؤسسة او الشركة او التجمع المنظم في الدولة المذكورة ، أو وفقا لقانون الدولة محل التعاقد ، يجب ان تقدم ليوني سيتي ضريبة القيمة المضافة كذلك. في حالة تزويد يوني سيتي برقم دافع ضريبة خطأ، ستقوم يوني سيتي بالدفع لأي سلطة ضريبية مختصة أي نسبة من ذلك مطلوب دفعها قانونا. وبتوقيع هذه الاتفاقية، تكون أنت قد أقررت بأن رقم ضريبة القيمة المضافة المقدم إلى يوني سيتي ، صحيح.

## مكاتب يونيسيتي

### الأمارات العربية المتحدة

Retail G04 The Binary by Omniyat, Business Bay, Dubai, United Arab Emirates

أيميل: info.uae@unicity.com

### عمان

Jawharat Al Khoudh Building, Mazoon Street, Al Khoudh-7, Muscat, Sultanate of Oman

أيميل: oman.orders@unicity.com

### كويت

10th St. Mezzanine Flr. Creative Design Center, Shuwaikh Industrial, Al Asimah, Kuwait

أيميل: menaorders@unicity.com

للتسويق: marketingmena@unicity.com

الملحق (ب)

# يعتبر هذا الملحق (ب) جزء لا يتجزأ من سياسات وإجراءات يوني سيتي، ويضاف إليها

## برنامج السفراء

### أ- رعاية العضوية الدولية

تتيح يوني سيتي لأعضائها فرصة فريدة لرعاية أعضاء وزبائن في بلدان خارجية معتمدة. ويتم ذلك من خلال برنامج يوني سيتي للسفراء ("برنامج السفراء"). سوف يشار إلى الأعضاء الذين يشاركون في برنامج السفراء على أنهم سفراء. و يمكن للأعضاء أن يكونوا سفراء فقط، في البلدان التي تعتبر "مفتوحة" رسمياً من قبل يوني سيتي ("الدول المستهدفة"). و تعتبر البلد مفتوحة عندما تصدر يوني سيتي إشعاراً عن مثل هذا الإفتتاح في منشور رسمي ليوني سيتي، من مقرها الرئيسي في الولايات المتحدة الأمريكية.

### ب- مؤهلات السفير

من أجل أن يتأهل العضو للمشاركة في برنامج السفراء، عليه أن يستوفي الشروط التالية :

1. أن يكون عضواً في موقف جيد في البلد الذي يقيم فيه ("الوطن الأصلي").
2. أن يطلب حزمة المنشورات الأساسية من البلد المستهدف، و
3. أن يقرأ ويفهم جميع جوانب برنامج السفراء بما في ذلك خطة المكافآت الخاصة بالبلد المستهدف، الذي يرغب العضو ان يرفع العضوية فيه.

### ت- سياسات السفير

تم وضع السياسات التالية من أجل حماية يوني سيتي وسفرائها. إن مخالفة هذه السياسات قد يؤدي ليس فقط إلى إتخاذ إجراء تأديبي، بل إلى توقيف إجراء تنظيمي حكومي أيضاً، قد يشمل غرامات قاسية، ومصادرة الممتلكات، وإغلاق الأعمال التجارية، و قد يصل إلى السجن أيضاً. لذا، يجب على السفراء الإلتزام بالسياسات التالية:

1. يجب على السفير أن لا ينخرط في البحث العشوائي من دون الحصول على موافقة خطية من يوني سيتي. إن لدى العديد من الدول قوانين خصوصية صارمة تمنع العرض العشوائي للخدمات. كما أن العديد من القوانين المحلية تمنع الإعلانات التي تستهدف الحصول على معلومات عن العملاء. و يجب على السفير أيضاً، أن لا ينشر الإعلانات بحثاً عن قادة من دون الحصول على الموافقة الخطية من مدير عام يوني سيتي في البلد المستهدف.
2. يجب على السفير أن لا يستورد او يصدر أي منتجات في سوق لم يعتمد فيه ذلك المنتج بعد. و على الرغم من وجود بضائع بنفس الاسم معروضة من قبل يوني سيتي في دولتين مختلفتين، فإن المنتجات نفسها قد تكون مختلفة.
3. لا يجوز للسفير أن يستخدم منشورات يوني سيتي أو بياناتها الترويجية من دولة إلى دولة أخرى. إن المنشورات الترويجية المخصصة لإحدى الدول، قد لا تكون ملائمة للإستخدام في دولة أخرى.
4. لا يحق للسفير ان يبيع المنتجات في البلد المستهدف. هذا الحق محفوظ فقط للأفراد الأعضاء الذين يقيمون في ذلك البلد. ولتجنب العواقب الضريبية السيئة ومتطلبات التعويض، فإن على السفير أن يراجع في موضوع بيع المنتجات، الأعضاء التابعين له في المستوى الأدنى في البلد المستهدف.
5. لا يجوز للسفير أن يرسل أي منتجات غير مصرح بها إلى أي بلد. يجب الحصول على المنتجات التي ستباع في البلد

المستهدف مباشرة من مكتب يوني سيتي في البلد المستهدف، او من المخزن.

٦. يجب على السفير أن لا يسعى، و لا أن يشارك في التغطيات الإعلامية من أي نوع في البلد المستهدف من دون الحصول على الموافقة الخطية النهائية من مكتب يوني سيتي في البلد المستهدف.
٧. يجب على السفير أن لا يسيئ عرض المنتجات أو فرص يوني سيتي في البلد المستهدف.
٨. يجب على السفير أن لا يقدم أي إدعاءات أو ضمانات بشأن مكاسب محتملة، في البلد المستهدف.
٩. يجب على السفير أن لا يدلي بأي مزاعم شفهائية او علاجية عن أي منتج، في البلد المستهدف.
١٠. يجب على السفير أن يلتزم بسياسات وإجراءات يوني سيتي في بلده الأصلي والبلد المستهدف.

### ث- المكافآت بموجب برنامج السفراء

يعوض السفير عن حجم النقاط الشخصية الذي يحققه من هم في المستوى الأدنى التابعين له، و ذلك وفقا لخطة التعويض في البلد المستهدف. و قد يختلف دخل ومتطلبات السفراء لكل بلد مستهدف. و يعوض السفير على أساس رتبة لا تقل عن الرتبة التي حصل عليها في بلده الأصلي. وعلى الرغم من أن حجم النقاط الشخصية المحقق في البلد المستهدف قد يستخدم للتأهل في البلد الأصلي، إلا أن التعويض عن الحجم المحقق في المستوى الأدنى في البلد المستهدف، سوف يتم احتسابه وفقا لخطة التعويض في ذلك البلد المستهدف.

### ج- حزمة المنشورات و الأدبيات الأساسية وخطة المكافآت

تم تضمين خطة التعويض في البلد المستهدف، في حزمة المنشورات الأساسية للبلد المستهدف الذي طلبها السفير من ذلك البلد المستهدف قبل بدء أي نشاط له كسفير.

### ح- مكافآت السفير

يدفع للسفراء من بلد السفير الأصلي و بالعملة المحلية للبلد الأصلي. و قد يخضع السفراء لمتطلبات إيقاف خصم ضريبة الدخل في البلد المستهدف. وعندما ينطبق عليه ذلك، سيتم خصم الضريبة الموقوفة من تعويضات السفير.

### خ- عدم استقرار الأسواق الأجنبية

تعتمد المقدرة على سداد الدفعات للسفراء، كنتيجة لأعمال بيع المنتجات في الدولة المذكورة، على استلام قيمة هذه المبيعات بالدولار الأمريكي. و نتيجة لذلك، قد تقوم يوني سيتي بتقييد، أو تأخير، أو تعديل المكافآت او الدفعات الى السفراء خلال بعض الأزمات في أي بلد أجنبي، حين تقيد فيها الظروف او تحد من التحويل أو إعادة توطين الأموال.

### د- رسم الإجراء الشهري

يجوز احتساب رسم اجراء شهري لكل بلد يكون العضو فيه سفيرا. وفي حالة عدم تأهل السفير للمكافآت في شهرها، لن يتم احتساب رسم الاجراء عليه عن ذلك الشهر.

### ذ- قوائم المستويات الدنيا

يجوز للسفير أن يحصل على قائمة المستوى الأدنى التابع له في البلد المستهدف مباشرة على الشبكة، او عن طريق الإتصال بعلاقات العملاء، او قسم خدمة العملاء في مكتب بلد السفير الأصلي.

### ر- التجديد للسفير

لا يتطلب دفع رسم تجديد سنوي (بخلاف متطلبات التجديد في البلد الأصلي) للمحافظة على وضعه كسفير .



### الأمارات العربية المتحدة

Retail G04 The Binary by Omniyat, Business Bay, Dubai, United Arab Emirates  
أيميل: info.uae@unicity.com

### عمان

Jawharat Al Khoudh Building, Mazoon Street, Al Khoudh-7, Muscat, Sultanate of Oman  
أيميل: oman.orders@unicity.com

### كويت

10th St. Mezzanine Flr. Creative Design Center, Shuwaikh Industrial, Al Asimah, Kuwait  
أيميل: menaorders@unicity.com

للتسويق: marketingmena@unicity.com