



АПЛОДИСМЕНТЫ

РОССИЯ



ВЗЛЕТАЙ  
К МЕЧТЕ

MARY KAY



*О весенних днях и фокусах  
марта рассказывает*  
**АЛЛА СОКОЛОВА,**  
*Генеральный директор*  
*«Мэри Кэй», Россия.*

**От всей души поздравляю вас с самым весенним праздником!**

Каждая из вас — настоящая волшебница, которая помогает женщинам становиться красивее, увереннее в себе и счастливее. Ваши профессионализм, чуткость и умение находить подход к каждому клиенту — это то, что делает нашу Компанию особенной. Вы доказываете каждый день, что бизнес красоты — это настоящее призвание.

**Посвящая себя этому призванию, вы можете многое получить.**

Предлагая продукцию клиентам, делясь возможностями бизнеса и развивая свою команду, вы шаг за шагом поднимаетесь к вершине, на которой заслуживаете стоять. И пусть каждый ваш шаг будет небольшим, главное, чтобы он был сделан. Это даст вам импульс для следующего, более значимого шага, и придаст веры в собственные силы.

**Начните свой путь к вершине с Бизнес-форума в Сочи** — уже сейчас вы можете выполнять условия для его участия. И помните: конец этого пути вы определяете сами. А значит, вы способны добиться всего, чего пожелаете! — **а**



## БИЗНЕС С MARY KAY 2.0

В апреле вас ждут важные изменения в бизнесе. О своих новых возможностях и перспективах вы можете узнать на вебинаре, который пройдет 5 марта.

**КОНТАКТ-ЦЕНТР****+7 (495) 933-1963***пн. – вскр.: с 07:00 до 22:00 (мск).**Последний день месяца: с 07:00 до 00:00 (мск)***MARY KAY®****ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТАЦИЯ:****🌐** [mk.marykayintouch.ru](http://mk.marykayintouch.ru)**✉** [ContactCenterRu@mkcorp.com](mailto:ContactCenterRu@mkcorp.com)**ПРИЕМ ЗАКАЗОВ  
ПО ТЕЛЕФОНУ****📞 (495) 933-1993\*\*****КОРРЕСПОНДЕНЦИЯ:****📍** 125171, Москва, а/я 102,  
«Мэри Кэй».*Ежедневно: с 7:00 до 22:00 (мск)**Последний день месяца:  
с 07:00 до 00:00 (мск)*

\* Линия VIP-поддержки предусмотрена для Национальных Директоров, также действует специальная бесплатная линия для Директоров по продажам, Кандидатов в Директора и Звездных Консультантов.

\*\* Стоимость обслуживания при размещении заказа по телефону составляет 15 рублей за каждый размещенный заказ.

**ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ!***Сообщество для Консультантов по красоте*

«Аплодисменты» выпускаются компанией «Мэри Кэй» Россия в знак благодарности и признания выдающейся и самоотверженной работы Независимых Консультантов по красоте («Консультантов»), Независимых Директоров по продажам («Директоров по продажам») и Независимых Национальных Директоров по продажам («Национальных Директоров по продажам») в России и странах СНГ. «Аплодисменты» являются информационным изданием Компании и подлежат распространению исключительно среди Консультантов Компании во исполнение обязательств по договорам и соглашениям, заключенным ими с Компанией. Публикация в «Аплодисментах» является одним из официальных способов уведомления Консультантов об изменении условий их договоров и соглашений по инициативе Компании (согласно п.7 Договора купли-продажи, ст. 16 Соглашения с Директором по продажам, ст. 16 Соглашения с Национальным Директором по продажам). Передача материалов лицам, не являющимся Консультантами, не допускается.

Компания «Мэри Кэй» не является образовательным учреждением и не имеет образовательных подразделений. Все тренинги, семинары и конференции, предлагаемые Компанией Независимым Консультантам по красоте, являются мероприятиями для развития бизнеса с Компанией. Изображения, представленные в издании, могут незначительно отличаться от продукции при ее получении. В издании указаны рекомендованные розничные цены.

**Компания «Мэри Кэй» —  
член Ассоциации  
прямых продаж**

# СОДЕРЖАНИЕ

6 

## С 8 Марта!

Поздравления от Директоров по продажам и знаменитостей!

---

8 

## Бизнес-форум в Сочи

Что ждет его гостей и почему важно запланировать участие.

---

10 

## Азбука привлечения

Важные слова для тех, кто только начинает строить свою команду.

---

13 

## Лидерский праздник!

Репортаж о Лидерской конференции, Дебюте новых Директоров по продажам и Ассамблее Национальных Директоров.

---

16 

## Стиль Директора по продажам

Обновления в Семинарском году 2026-2027.

---

17 

## Семинар 2026

Анонс и советы от Национального Директора Елены Георгиевой.

---



# анюдируем и поздравляем

## 28

### 19

#### Стратегия красоты

Уход за кожей в межсезонье.



### 22

#### Технологии красоты

Аппаратный уход: мифы и правда.



### 25

#### Весенняя фотосессия

Советы по созданию фото и видео для ваших соцсетей.

### 52

#### Официальные уведомления

Изменения в договоре купли-продажи, соглашении с Директором по продажам и Национальным Директором по продажам.



# С ПРАЗДНИКОМ ВЕСНЫ!

Одна из самых больших радостей любого праздника — поздравления. Мы собрали для вас видеопоздравления от Директоров по продажам и знаменитостей, которые разделяют вашу любовь к весне и красоте!

**БЕСКОНЕЧНОЙ  
ЛЮБВИ  
И БЕСКОНЕЧНОЙ  
КРАСОТЫ ВАМ!**



**Ольга Миллер**

Старший Директор  
по продажам\*



**Татьяна Кознова**

Элитный Ведущий  
Директор по продажам\*

**Мария Соколова**

Старший Директор  
по продажам\*



7



**Дмитрий  
Оленин**

*телерадоведущий*



**Олеся  
Судзиловская**

*актриса*

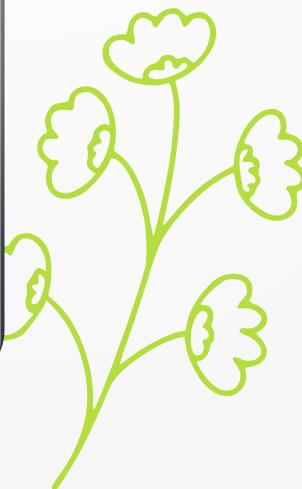
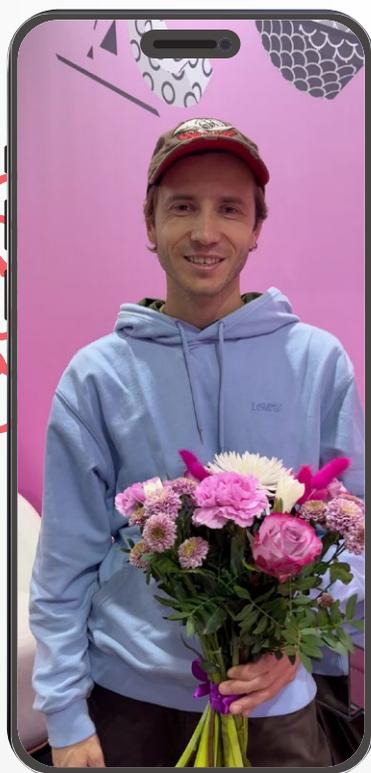


# С ПРАЗДНИКОМ ВЕСНЫ, ОЧАРОВАТЕЛЬНЫЕ ЛЕДИ «МЭРИ КЭЙ»!



**Антон  
Азаров**

*музыкант*



**Владимир Макаров**

*стилист, дизайнер,  
телеведущий, директор моды  
журнала MEN TODAY*



MARY KAY.

# #MARY KAY ПРО МЕНЯ

БИЗНЕС-ФОРУМ В СОЧИ

# 2 ДНЯ

**вдохновения,  
обучения и драйва  
в одном из самых  
красивых городов  
России.**

**Только представьте:  
море, солнце  
и мощный бизнес-  
интенсив!**



**Мы объединили бизнес-обучение с яркими эмоциями — чтобы вы зарядились энергией, получили ценные знания и отлично провели время в кругу единомышленниц!**

## ПЕРВЫЙ

### ПЕРЕЗАГРУЗКА

Общая зумба-тренировка под зажигательные хиты, барбекю на свежем воздухе и настоящий взрыв эмоций под кавер-группу на сцене. Гарантируем 100% перезагрузку и повышение эндорфинов!

## ДЕНЬ

## ВТОРОЙ

### ПОГРУЖЕНИЕ В БИЗНЕС

Вас ждет суперобучение и практические советы от наших внутренних экспертов — Директоров по продажам и Национальных Директоров по продажам. Вы получите поддержку и четкие ориентиры для развития.

## ДЕНЬ

Не упустите возможность стать частью события, где рождаются лидеры!

# Азбука привлечения

10 важных слов  
для новичка

## В ВДОХНОВЕНИЕ

Кто-то уже прошел этот путь до вас и может зарядить вас своим энтузиазмом. Слушайте истории лучших Консультантов — они способны дать вам импульс для развития и полезные советы.



## В ВИТАМИН П

Витамин П — это поддержка, которую вы можете получить. Это может быть ваш Менеджер или Директор по продажам, а также другой Консультант-новичок, который делает свои первые шаги параллельно с вами.



## ЗНАНИЯ

У вас есть сайт «Все о привлечении», где вы можете найти советы по любым аспектам создания команды. На первых порах стоит заходить туда регулярно: каждый раз вы будете видеть что-то, что пропустили раньше.



## КАЛЬКУЛЯТОР

Пообщайтесь со своим Менеджером или Директором по продажам, вместе посчитайте свой возможный доход от продаж команды и узнайте, как его можно использовать.



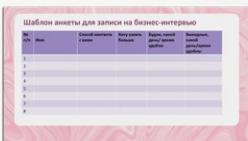
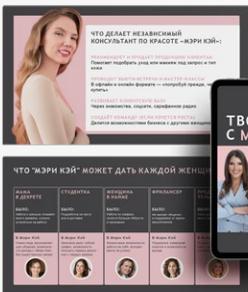
## ОХВАТ

Консультантом может стать каждая женщина. Нет желающих среди семьи и друзей? Заинтересоваться возможностями может ваша коллега или даже продавец в магазинчике у дома.



## ПРАКТИКА

Даже неудачное бизнес-интервью можно воспринимать как тренировку: попробовали, увидели проблемы, учли их — и снова пробуйте. Рано или поздно вы найдете свой стиль.



Материалы  
о привлечении 



## СЕГМЕНТ

У женщин в декрете могут быть свои цели. У сотрудников офиса — другие. У студенток — третьи. Поймите, что важно для каждой категории женщин вокруг вас, и вам будет проще их заинтересовать бизнесом с «Мэри Кэй».



## ТОЧНОСТЬ

Ставя цель, сделайте ее максимально конкретной и измеримой. Не просто «больше денег», а «дополнительная скидка не меньше 10 000 рублей в месяц, начиная с апреля 2026».



## СТРАХ

Бояться нового или опускать руки, когда что-то не получается, проще всего. Вот только пользы это не принесет! Даже у самых успешных Консультантов бывают неудачи — но эти неудачи могут стать трамплином для прыжка вверх.



## ШАГИ

Какой бы ни была ваша цель — небольшая дополнительная скидка сейчас или статус Директора по продажам в будущем — разбейте ее на небольшие шаги. Первый шаг — это ваш первый новичок и «Жемчужины успеха».



# АССАМБЛЕЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ДИРЕКТОРОВ ПО ПРОДАЖАМ

14-15 февраля 2026 | Марриотт Империял





# ДЕБЮТ НОВЫХ ДИРЕКТОРОВ ПО ПРОДАЖАМ

15-16 февраля 2026 | Холидей Инн Сокольники





# ЛИДЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

17-18 февраля 2026 | Московский Дворец Молодежи |  
Марриотт Имперал



# ЕДИНЫ В СТИЛЕ, СВОБОДНЫ В ВЫБОРЕ

Новый стиль Директора по продажам 2026–2028

**Формат:** гибкий, комфортный, современный.

**Палитра:** благородные оттенки — от молочного до карамели



# НАЦИОНАЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ СЕМИНАР 2026



## МОСКВА

КОНЦЕРТНЫЙ ЗАЛ

# 18-19 СЕНТЯБРЯ

*Стоимость при оплате до 31 мая: 10 000 руб.*

*До 17 марта купить билет могут Директора и Национальные Директора по продажам. После 17 марта продажа открыта для всех!*



## Елена Георгиева

Национальный  
Директор по продажам\*



### СЕМИНАР — ЭТО ИНТЕРЕСНО. СЕМИНАР — ЭТО ВАЖНО. СЕМИНАР — ЭТО ВЫГОДНО.

Интересно, потому что все, что происходит на Семинаре, увлекательно, познавательно, радостно и сделано с большой любовью для каждой из нас.

Важно, ведь Компания дает уникальное признание Консультантам, Директорам по продажам, Национальным Директорам по продажам — тем, кто достиг своей новой вершины по итогам Семинарского года, тем, кто соревновался сам с собой и победил.

Выгодно, потому что Семинар можно сравнить с мощной антивирусной программой, системой, которая помогает

нам прояснить свое видение и отношение к бизнесу с компанией «Мэри Кэй», поставить новые цели, а также развеять сомнения и страхи, ведь мы живые и, конечно, подвержены каким-то влияниям извне.

Поэтому прочь сомнения! Действуем с энтузиазмом, оплачиваем свое участие в Семинаре и делаем это прямо сегодня. Более того, приглашаем с собой 3-5 своих бизнес-подруг на этот уникальный праздник успеха и радости.

Помните, участие в Семинаре компании «Мэри Кэй» — это привилегия для каждой из нас. Я верю, что увижу вас на вершине. До встречи на Семинаре 2026!



# MARY KAY



ВРЕМЯ ВАШЕГО  
УСПЕХА



ВРЕМЯ ВАШЕГО  
УСПЕХА

Статус указан на 1 февраля 2026 года.



*Пришла весна, но кожа все еще живет по зимним законам. Она устала от холода, сухого воздуха в помещениях и дефицита солнца. Разберемся, что случилось с кожей за зиму и какую косметику выбрать, чтобы вернуть ей сияние и силу.*



## СТРАТЕГИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

**Что произошло:** мороз и ледяной ветер на улице, сухой воздух от отопления в помещении нарушили естественный защитный барьер кожи. Вода активно испарялась, а синтез собственных липидов замедлился.

**Ингредиенты-спасатели:** гиалуроновая кислота, жирные кислоты, керамиды и холестерол, сквалан.

**Проблема:** обезвоженность и шелушение

**Решение:** восстановление защитного барьера и интенсивное увлажнение.



Средство для восстановления защитного барьера кожи Intelliderm Solutions®

Сыворотка-концентрат для увлажнения кожи Hydra-3 Intelliderm Solutions®

Питательное масло Mary Kay Naturally®



## СТРАТЕГИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

**Что произошло:** низкие температуры ухудшили обменные процессы, и клетки получали меньше питательных веществ. Также замедлился процесс обновления, и омертвевшие клетки накопились на поверхности кожи.

**Ингредиенты-спасатели:** ретинол, гидроксикислоты, гидрированный кремний, экстракт белой фасоли.

**Проблема:** тусклость и неровный тон

**Решение:** отшелушивание и стимуляция обновления.



Ретинол 0.3 сыворотка Intelliderm Solutions®,  
Сыворотка-концентрат для обновления кожи АНА+РНА Intelliderm Solutions®  
Черная листовая маска Lumivie®

## СТРАТЕГИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

**Что произошло:** ослабленный барьер сделал кожу более уязвимой. Она острее реагирует на внешние факторы, склонна раздражению и покраснению.

**Ингредиенты-спасатели:** жирные кислоты, керамиды и холестерол, аллантоин, пантенол, экстракт овса.

**Проблема:** повышенная чувствительность и покраснения

**Решение:** укрепление защитного барьера и успокоение.



Средство для восстановления барьера кожи Intelliderm Solutions®  
Биоцеллюлозная маска TimeWise Repair®  
Увлажняющая листовая маска Mary Kay®

## СТРАТЕГИЯ ПОДГОТОВКИ К ЛЕТУ

Солнце вызывает образование свободных радикалов, которые повреждают клетки и приводят к фотостарению.



**Задача:** усилить антиоксидантную защиту

**Ключевые ингредиенты:** витамины С и Е, экстракты малахита и ресвератрола.

**Что добавить в уход:** сыворотку с антиоксидантами.



Сыворотка-концентрат для сокращения морщин Matrix+ Intelliderm Solutions®  
Улучшенная регенерирующая сыворотка +C TimeWise® Plus+  
Эссенция для профилактики старения кожи TimeWise® 5X



## СТРАТЕГИЯ ПОДГОТОВКИ К ЛЕТУ

С приходом весны на коже могут проявиться солнечные веснушки и другая пигментация. Чтобы к лету они не усилились, работу нужно начинать сейчас.

**Ключевые ингредиенты:** ниацинамид, феруловая кислота, солнцезащитные компоненты.

**Что добавить в уход:** средства, выравнивающие тон и замедляющие выработку меланина.

**Задача:** начать профилактику гиперпигментации



Сыворотка-концентрат для коррекции тона кожи Aura-3 Intelliderm Solutions®  
Легкое солнцезащитное молочко/суперлегкий солнцезащитный лосьон SPF+/PA+++ Mary Kay®



ПРОДУКЦИЯ

# Технологии красоты

Разбираемся с мифами: как на самом деле работает аппаратный уход и почему это стало трендом?



**МИФ:**

«Это просто модные игрушки без реального эффекта».

**Новинка!  
Скоро в продаже**

Аппарат «2 в 1» для глубокого очищения и термомассажа кожи Mary Kay Skinvigorate®

**ПРАВДА:**

Это не игрушки, а умные гаджеты с реальным действием.

Это устройства, которые **обладают функциями, основанными на тех же технологиях, что и приборы в салонах**, только адаптированные под использование обычными женщинами в домашних условиях.

И это помощники, которые позволяют повысить эффективность решений конкретных задач вашей кожи — от глубокого очищения пор до возвращения лицу контуров «как в молодости».

*Видеогид по использованию*

**МИФ:**

«Результат должен быть виден сразу после первой процедуры».

**ПРАВДА:**

Настоящие изменения требуют времени и регулярности.

**Аппаратный уход — это марафон, а не спринт.** Конечно же, даже после первого использования внешний вид кожи может удивить вас своими улучшениями. Но важно «прожить» с аппаратом цикл обновления кожи (в среднем 28 дней), чтобы увидеть постоянный устойчивый результат от его применения. Настоящая красота кожи «строится» постепенно, но зато надолго.

**МИФ:**

«Аппарат работает сам. Косметическое средство не нужно».

**ПРАВДА:**

Аппарат и косметическое средство — идеальный тандем, где 1+1=3.

**МИФ****ФАКТ**

Одни технологии — к примеру, токи, без косметического средства физически не работают. Другие могут «перегрузить» кожу: например, очищающая щетка без косметического средства может нарушить защитный барьер. Что касается косметического средства, то при обычном нанесении на кожу оно не проникает глубже рогового слоя. В то время как **такие технологии, как ионофорез или термомассаж, помогают средству преодолеть роговой слой**, попасть глубже в кожу и отработать еще более эффективно.

Обеспечивает более ровный тон и сияние кожи.



Сыворотка-концентрат для коррекции тона кожи Aura-3 IntelliDerm Solutions®

Увлажняет кожу и поддерживает ее защитный барьер.



Сыворотка-концентрат для увлажнения кожи Hydra-3 IntelliDerm Solutions®

Поддерживает естественную выработку кожей коллагена и эластина, способствует визуальному сокращению морщин.



Сыворотка-концентрат для сокращения морщин Matrix+ IntelliDerm Solutions®

Обеспечивает ускоренное обновление кожи, делая ее более гладкой и сияющей.



Сыворотка-концентрат для обновления кожи АНА+РНА IntelliDerm Solutions®

# Весенняя фотосессия



Видео или фотосессия для вашей ленты в соцсетях может привлечь к вам клиентов, которые скажут: «Хочу быть как ты!» Дарим пару советов, как выстроить свет, подобрать ракурс и макияж!



1

**Естественный рассеянный свет — лучший вариант для мягких теней и ровного тона.** А «золотой час» (за час до заката и после рассвета) дает теплое, объемное и «киношное» освещение.

2

Люди нередко с одной стороны выглядят лучше, чем с другой. **Отыщите «свою сторону съемки», делая по несколько кадров с разных ракурсов.**

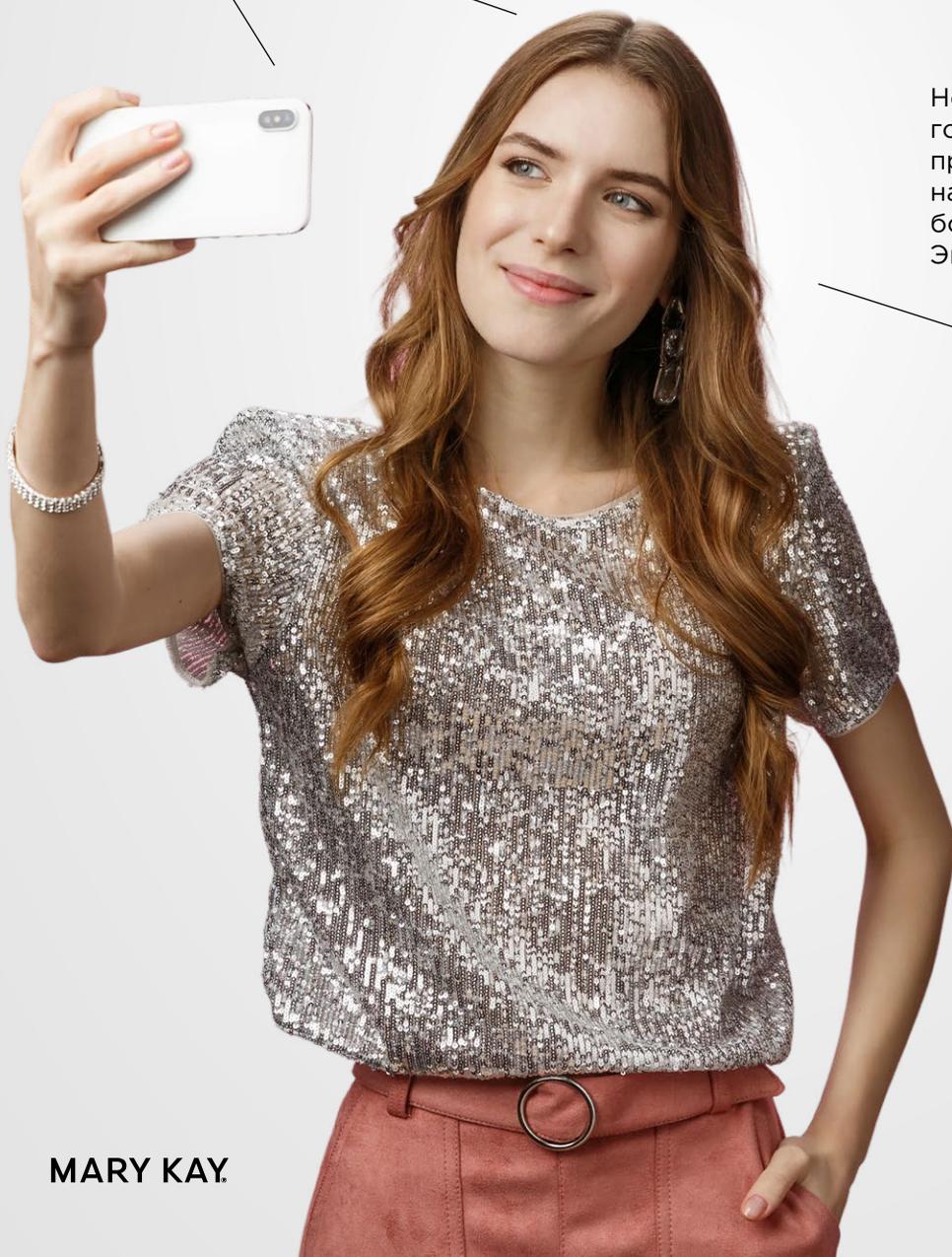
Держите камеру чуть выше уровня глаз — это удлинняет шею и подчеркивает глаза.

Чтобы добавить картинке объема, чуть поверните голову вбок, снимайте лицо на 3/4.

Синхронизируйте цветовую температуру всех источников света (все теплые или все холодные), чтобы не было несоответствия баланса белого



Небольшой наклон головы к плечу придает кокетства; наклон назад — больше уверенности. Экспериментируйте.

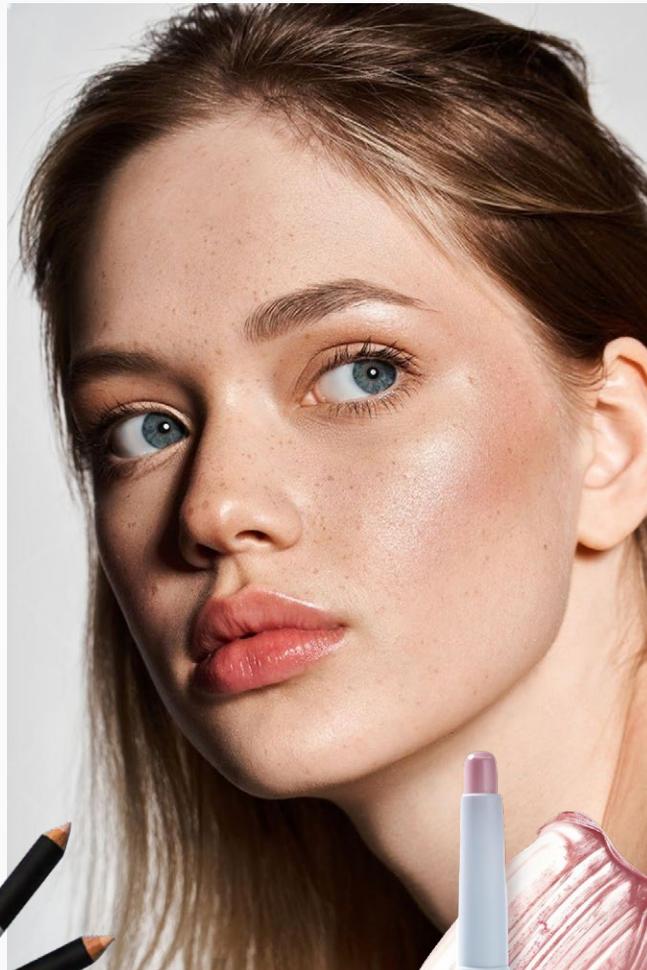


Не используйте только верхний свет — он создает невыгодные темные круги под глазами и тени под носом. Если без него не обойтись, поставьте еще один источник освещения.

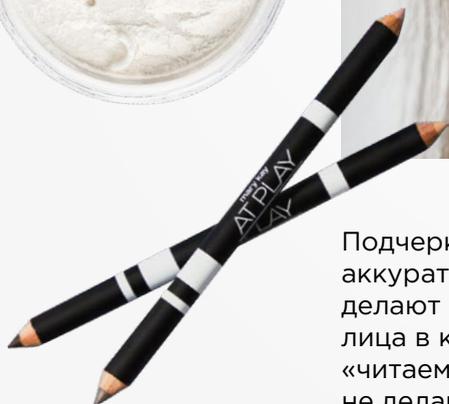
3

**В макияже стремитесь к естественности и свежести:** легкая тональная основа, нежный оттенок румян, мягкое сияние на скулах, но без сильного шиммера на Т-зоне — он может давать блики.

Не переборщите с консилером и плотной пудрой — при ярком свете это видно. В зонах, где появляются морщинки, используйте прозрачную рассыпчатую пудру и наносите ее тонким слоем.



Тонкая стрелка жидкой подводки по линии роста ресниц добавит фотографиям глубины. Для видео можно слегка расширить линию у внешнего уголка (эффект «поднятого» глаза).



Подчеркнутые, аккуратные брови делают выражение лица в кадре «читаемым». Но не делайте их слишком темными — резкие переходы сейчас не в тренде.



НОМИНАНТ

# НА НАГРАДУ ЗА БЕСКОРЫСТИЕ



МАРТ

Елена стала Консультантом по красоте в ноябре 2008 года. Статус Директора по продажам она получила в мае 2011 года. Елена из Национальной ветви Любви Фортовой.

## Елена Агалакова

Старший Директор по продажам\*



### Награды:

- ★ 40 Звезд.
- ★ 8 малых «Бриллиантовых шмелей»: 3 в номинации «Двор личных продаж Директоров» 2013, 2022, 2024, 4 в номинации «Двор привлечения Консультантов» 2012, 2017, 2020, 2025, 1 в номинации «Круг признания» 2025.
- ★ 1 брошь «Роза» в номинации «Двор привлечения Консультантов» 2011.
- ★ 1 кулон «Сердце» в номинации «Двор личных продаж Директоров» 2016.
- ★ Дважды финалист программы на поездку в Даллас: Золотой круг 2013, Dallas Dream Стамбул 2025.
- ★ Двукратный финалист «Автопрограммы»: Ford Focus 2013, Belgee X50 2025.
- ★ 5 раз входила в «Клуб миллионеров».

**КАК РАБОТАЕТ БЕСКОРЫСТИЕ В МИРЕ «МЭРИ КЭЙ»?**

Бескорыстие — это своего рода клей, который нас всех скрепляет, делает ближе, и нет похожего мира, где было бы столь тепло. По сути бескорыстие — это сердце мира «Мэри Кэй». Ты всегда среди своих, тебе помогут, поделятся, подскажут.

**КАК ВЫ ПОМОГАЕТЕ УДОЧЕРЕННЫМ КОНСУЛЬТАНТАМ?**

Удочеренные Консультанты — это прежде всего ответственность, поэтому помощь идет через обсуждение с их старшим Директором по продажам. Я приглашаю их на встречи команды, на мероприятия, праздники, создаю атмосферу «среди своих».

**ЧТО МОЖЕТЕ ПОСОВЕТОВАТЬ, ЧТОБЫ БЕСКОРЫСТНОГО ОТНОШЕНИЯ БЫЛО БОЛЬШЕ?**

Делиться своим светом, делиться своим опытом с другими. Когда ты получил результаты, важно рассказать о своем пути, ведь самое ценное — это твой опыт, проверенный временем и определенной системой действий.



Самоотдача — это одна из самых больших радостей. Те, кто ежедневно испытывает подобные радостные ощущения — да к тому же получает за это плату — по-настоящему счастливы.

*Mary Kay Ash*

# ашиюдируем и поздравляем

# 15

лучших Национальных  
Директоров по продажам  
**по комиссионному  
вознаграждению**

Я Н В А Р Ь , 2 0 2 6



1

**Ирина  
Однодушная**



2

**Галина  
Киселева**



3

**Алена  
Хилько**



4

**Ирина  
Маняк**



5

**Елена  
Романова**



6

**Елизавета  
Козлова**



7

**Ольга  
Позитурина**



8

**Любовь  
Фортова**



9

**Наталья  
Нечаева**



10

**Ольга  
Малафеева**



11

**Лариса  
Вовк**



12

**Елена  
Матеюнас**



13

**Елена  
Столяревская**



14

**Галина  
Соловьева**



15

**Лейла  
Грановская**

10

лучших Национальных  
Директоров по продажам  
**по объему заказов  
в Ветви**

Я Н В А Р Ъ , 2 0 2 6



1

**Галина  
Киселева**



2

**Ирина  
Однoдушная**



3

**Алена  
Хилько**



4

**Лейла  
Грановская**



5

**Елена  
Романова**



6

**Ирина  
Маняк**



7

**Любовь  
Фортова**



8

**Ольга  
Позитурина**



9

**Наталья  
Нечаева**



10

**Ольга  
Малафеева**

*Поздравляем*

Национальных Директоров по продажам **с днем рождения** в марте



**Любовь Фортова**  
**15 марта**

**С юбилеем в статусе** Национальных Директоров по продажам в марте



**Алена  
Хилько**  
**25 лет**



**Елена  
Жебровская**  
**22 года**



**Елена  
Георгиева**  
**21 год**



**Лилия  
Нимера**  
**20 лет**



**Галина  
Соловьева**  
**16 лет**

5

лучших Директоров  
по продажам  
**по активности**  
в Бизнес-Группе

Я Н В А Ю б . 2 0 2 6

Бизнес-Группа  
**25-74 Консультанта**



**Загидуллина  
Светлана**  
**100,0%**  
Ветвь: Мясковская  
Марина



**Вавилова  
Ольга**  
**100,0%**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Малаева  
Хеда**  
**97,0%**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Гумерова  
Динара**  
**75,6%**  
Ветвь: Герасимова Ия



**Коршениникова  
Наталья**  
**73,1%**  
Ветвь: Назарова  
Наталья

Бизнес-Группа  
**75-124 Консультанта**



**Чумакова  
Наталья**  
**57,3%**  
Ветвь: Хилько Алена



**Красильникова  
Евгения**  
**53,8%**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Каптевич  
Оксана**  
**52,7%**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Яковлева  
Татьяна**  
**52,6%**  
Ветвь: Хилько Алена



**Томашевская  
Надежда**  
**50,9%**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга

Бизнес-Группа  
**>125 Консультантов**



**Дружинина  
Ольга**  
**50,8%**  
Ветвь: Нечаева  
Наталья



**Швецова  
Виктория**  
**50,3%**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Сергеева  
Татьяна**  
**47,8%**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Балясникова  
Людмила**  
**47,6%**  
Ветвь: Хилько Алена



**Форостина  
Анна**  
**47,5%**  
Ветвь: Киселева  
Галина

30

Старших Менеджеров по продажам  
и Кандидатов в Директора  
**по продажам по размеру  
дополнительной скидки**

Я Н В А Ю б . 2 0 2 6

Ветвь	Бизнес-Группа	Консультант по красоте	Уровень	Дополнительная скидка, руб.	Объем заказов личной группы, б.е.
Романова Елена	Миллер Ольга	Приходченко Алла	50	40 261	129,86
Киселева Галина	Ващенко Елена	Сердюкова Любовь	50	36 893	117,49
Позитурина Ольга	Ларина Юлия	Болодурина Ольга	50	35 433	115,36
Вышинская Ирина	Бурдакова Ольга	Зайцева-Балабасова Мария	50	33 636	105,28
Киселева Галина	Каптевич Оксана	Макарова Надежда	50	32 227	104,96
Фортова Любовь	Агалакова Елена	Ткачева Ольга	40	30 505	98,34
Бережко Татьяна	Пинчук Евгения	Богданчикова Наталия	40	29 909	101,65
Хилько Алена	Балясникова Людмила	Портнова Светлана	40	26 970	86,81
Киселева Галина	Целых Марина	Корженко Елизавета	50	25 383	81,57
Киселева Галина	Черноусова Марина	Дубовикова Светлана	50	24 559	79,68
Жебровская Елена	Жебровская Елена	Ворон Светлана	50	24 445	78,81
Жебровская Елена	Городецкая Марина	Великанова Ольга	50	24 395	78,61
Нечаева Наталья	Дружинина Ольга	Кравченко Ирина	40	24 342	83,13
Воротницкая Ирина	Прасолова Татьяна	Олчонова Татьяна	50	24 235	78,23
Киселева Галина	Кулина Ольга	Давидчук Мария	50	23 922	77,47
Горбунова Светлана	Чиркина Ирина	Кузнецова Светлана	50	23 362	75,69
Киселева Галина	Реутова Светлана	Лощинина Марина	50	22 923	73,03
Однодушная Ирина	Однодушная Ирина	Ковач Марина	40	22 362	72,20
Романова Елена	Медоева Марина	Туаева Инна	40	22 071	76,42
Грановская Лейла	Соколкина Елена	Манакоева Виктория	40	21 932	71,16
Ветвь Мэри Кэй Эш	Сорокина Елена	Бугрова Татьяна	40	21 863	70,28
Михайлина Лариса	Михайлина Лариса	Сотникова Наталья	50	21 585	69,26
Нечаева Наталья	Панихина Ирина	Костяникова Татьяна	40	20 919	67,27
Маняк Ирина	Сухотько Гюзелия	Помазкина Юлия	40	20 811	66,80
Матеюнас Елена	Матеюнас Елена	Кузьмина Галина	40	20 760	66,22
Ветвь Мэри Кэй Эш	Тепсуркаева Хадиджат	Салатаева Жарадат	40	20 664	65,10
Романова Елена	Абдуллина Зульфия	Полумордвинова Елена	40	20 330	65,67
Романова Елена	Кирчанова Татьяна	Ильина Вера	40	20 243	68,04
Ветвь Мэри Кэй Эш	Асхабова Айдима	Абзиева Медиса	50	20 191	65,41
Киселева Галина	Шматкова Лариса	Фадеева Валентина	40	20 076	68,68

30

Менеджеров по продажам  
по размеру  
дополнительной скидки

Я Н В А Ю б . 2 0 2 6

Ветвь	Бизнес-Группа	Консультант по красоте	Уровень	Дополнительная скидка, руб.	Объем заказов личной группы, б.е.
Киселева Галина	Козлова Ольга	Попова Екатерина	30	18 482	93,17
Ветвь Мэри Кэй Эш	Моисеева Светлана	Юрданова Ольга	30	15 386	80,89
Кошелева Ольга	Рябченко Наталья	Мерелес Светлана-Сара	30	15 345	76,35
Однодушная Ирина	Налобина Татьяна	Брюханова Ираида	30	14 891	71,84
Кошелева Ольга	Бочкарева Елена	Ибрагимова Рамиля	30	12 849	62,76
Ветвь Мэри Кэй Эш	Мохова Елена	Шевчук Инга	30	12 828	66,81
Козлова Елизавета	Людьяна Ирина	Еременко Анна	30	12 422	62,46
Фатюхина Татьяна	Руссу Лилия	Демчук Мария	30	11 928	58,07
Вовк Лариса	Вовк Лариса	Адульская Наталья	30	11 658	59,68
Михайлина Лариса	Михайлина Лариса	Шипачева Ирина	30	11 584	60,07
Киселева Галина	Карсская Ирина	Русакова Нелли	30	11 000	53,50
Маняк Ирина	Юсупова Зайнап	Тоймухаметова Зульфира	30	10 751	52,26
Романова Елена	Шереметьева Светлана	Лямина Любовь	30	10 197	52,69
Малафеева Ольга	Ермолина Анна	Козлова Светлана	30	9 856	47,57
Нечаева Наталья	Панихина Ирина	Прищенко Галина	30	9 418	46,00
Нечаева Наталья	Нечаева Наталья	Корнеева Наталья	30	9 367	47,31
Фатюхина Татьяна	Миллер Марина	Таварова Бахриниссо	30	9 319	45,14
Однодушная Ирина	Луговская Елена	Колганова Людмила	30	9 284	44,65
Киселева Галина	Каргопольцева Татьяна	Петрухина Ольга	30	9 015	43,33
Ветвь Мэри Кэй Эш	Мадаева Райман	Темирсултанова Куржан	30	8 650	41,88
Маняк Ирина	Семенова Сахаяна	Калюжная Светлана	30	8 623	40,52
Позитурина Ольга	Швецова Виктория	Перевезенцева Наталья	30	8 587	41,70
Матеюнас Елена	Матеюнас Елена	Павлова Надежда	30	8 492	40,88
Хилько Алена	Крыласова Лидия	Россаль Вероника	30	8 436	40,35
Киселева Галина	Мерцалова Лилия	Барашкова Ирина	30	8 422	41,15
Киселева Галина	Забродина Елена	Мартыновская Александра	30	8 376	40,33
Киселева Галина	Каргопольцева Татьяна	Алькина Людмила	30	8 330	40,45
Киселева Галина	Колесникова Мария	Малюкова Анна	30	8 256	40,15
Нечаева Наталья	Панихина Ирина	Ростовцева Антонина	30	8 256	40,33
Киселева Галина	Паутова Полина	Гладун Елена	30	8 251	40,19

## Лучшие Директора по продажам **по количеству Менеджеров по продажам** в Бизнес-Группе

Я Н В А Р Ь, 2 0 2 0



**Каргопольцева  
Татьяна**  
**12 менеджеров**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Забродина  
Елена**  
**8 менеджеров**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Ненашева  
Альфия**  
**8 менеджеров**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Башкирова  
Гузель**  
**6 менеджеров**  
Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Димаева  
Юлия**  
**6 менеджеров**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Дружинина  
Ольга**  
**5 менеджеров**  
Ветвь: Нечаева  
Наталья



**Жидкова  
Марина**  
**5 менеджеров**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Казак  
Екатерина**  
**5 менеджеров**  
Ветвь: Хилько Алена



**Науменко  
Татьяна**  
**5 менеджеров**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Тома  
Анна**  
**5 менеджеров**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Швецова  
Виктория**  
**5 менеджеров**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Богатикова  
Елена**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Хилько Алена



**Вяденко  
Светлана**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Вовк Лариса



**Гончарова  
Ирина**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Калынова  
Наталья**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Вышинская  
Ирина



**Константинова  
Любовь**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Мельникова  
Нина**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Радушина  
Елена**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Савидова  
Алёна**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Сергиева  
Елена**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Середкина  
Марина**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Смирнова  
Оксана**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Хилько Алена



**Соколова  
Мария**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Тимофеева  
Елена**  
**4 менеджера**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Шевчук  
Юлия**

**4 менеджера**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Штурнева  
Татьяна**

**4 менеджера**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Шувалова  
Наталья**

**4 менеджера**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Яковлева  
Татьяна**

**4 менеджера**  
Ветвь: Хилько Алена

## Лучшие Директора по продажам **по количеству** **Старших Менеджеров** в Бизнес-Группе

Я Н В А Р Ь , 2 0 2 0



**Баранникова  
Елена**

**5 менеджеров**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Добрынинская  
Айгуль**

**4 менеджера**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Казак  
Екатерина**

**4 менеджера**  
Ветвь: Хилько Алена



**Козлова  
Ольга**

**4 менеджера**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Луговская  
Елена**

**4 менеджера**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Примакова  
Ольга**

**4 менеджера**  
Ветвь: Воротницкая  
Ирина



**Агалакова  
Елена**

**3 менеджера**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Антохина  
Галина**

**3 менеджера**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Балясникова  
Людмила**

**3 менеджера**  
Ветвь: Хилько Алена



**Бочкарникова  
Екатерина**

**3 менеджера**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Емикеева  
Людмила**

**3 менеджера**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Клименко  
Алена**

**3 менеджера**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Козырис  
Ирина**

**3 менеджера**  
Ветвь: Мясковская  
Марина



**Кретова  
Ирина**

**3 менеджера**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Ксенофонтова  
Юлия**

**3 менеджера**  
Ветвь: Воронова  
Марина



**Малаева  
Хеда**

**3 менеджера**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Малахова  
Наиля**

**3 менеджера**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Медоева  
Марина**

**3 менеджера**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Орлова  
Наталья**  
**3 менеджера**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Сергеева  
Татьяна**  
**3 менеджера**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Тетерева  
Надежда**  
**3 менеджера**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Хапсирокова  
Анна**  
**3 менеджера**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Щеголева  
Марина**  
**3 менеджера**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш

# 10

Лучших Консультантов  
по объему личных заказов  
Я Н В А Р Ь . 2 0 2 6

ФИО	Объем личных заказов, б.е.	Бизнес-Группа
Локотько Елена	100,42	Ивашко Светлана
Мудаева Лида	84,28	Башаева Иман
Болодурина Ольга	84,2	Ларина Юлия
Миляева Юлия	79,97	Агалакова Елена
Абзиева Медиса	78,44	Асхабова Айдима
Иманаева Татьяна	76,39	Линюшина Татьяна
Шишкина Анна	69,6	Каптевич Оксана
Омилянчук Ирина	69,07	Соболевская Евгения
Цумарова Елена	64,22	Угбор Анна
Трофимова Наталья	64,19	Зайцева Марина



Установите себе цель и каждый день делайте что-нибудь для ее достижения. Не ставьте перед собой задачу сделать «лучшее, что я могу». Это дает простор оправданиям. Расскажите кому-нибудь о вашей цели. Вложите всю себя, чтобы вам было стыдно не выполнить задуманное. Создайте план действий, который каждый день будет вести вас к цели.

*Mary Kay Ash*

10

Лучших Директоров  
по продажам **по объему  
личных заказов**

Я Н В А Р Ь, 2 0 2 6



**Матеюнас  
Юлия**  
**117,51 б.е.**  
Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Медведева  
Марина**  
**93,03 б.е.**  
Ветвь: Фатюхина  
Татьяна



**Шолотонова  
Екатерина**  
**89,33 б.е.**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Салчак  
Аржаана**  
**86,94 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Долбня  
Елена**  
**78,99 б.е.**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Каримова  
Замира**  
**76,95 б.е.**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Уметбаева  
Ильнара**  
**76,33 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Ведерникова  
Яна**  
**75,40 б.е.**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Осипова  
Ирина**  
**75,21 б.е.**  
Ветвь: Воронова  
Марина



**Ерохина  
Наталья**  
**73,02 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



Разница между обычными и лучшими людьми может быть выражена тремя словами: «и еще чуть-чуть». Лучшие люди делают то, чего от них ожидают — и еще чуть-чуть. Они думают о других; они понимающие и добры — и еще чуть-чуть. Они выполняют свои обязательства честно и прямо — и еще чуть-чуть. Они хорошие друзья, и на них можно положиться в трудную минуту — и еще чуть-чуть.

*Mary Kay Ash*



## Лучшие Директора по объему заказов в Бизнес-Группе с датой дебюта не более года назад

Я Н В А Р Ь . 2 0 2 0



**Башаева Иман**

**420,85 б.е.**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Малаева Хеда**

**338,95 б.е.**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Тепсуркаева Хадиджат**

**335,14 б.е.**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Мадаева Райман**

**329,47 б.е.**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Зайцева Марина**

**255,02 б.е.**

Ветвь: Однодушная Ирина



**Майорова Светлана**

**231,1 б.е.**

Ветвь: Мясковская Марина



**Берсанова Бирлант**

**211,56 б.е.**

Ветвь: Малафеева Ольга



**Черноусова Марина**

**209,7 б.е.**

Ветвь: Киселева Галина



**Умарова Хамсат**

**205 б.е.**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Загидуллина Светлана**

**203,26 б.е.**

Ветвь: Мясковская Марина



## Лучшие Консультанты по красоте и Директора по продажам по личному привлечению

Я Н В А Р Ь . 2 0 2 0

ФИО	Кол-во новичков	Объем заказов новичков, б.е.	Бизнес-Группа	Национальная ветвь
Башаева Иман	13	47,26	Башаева Иман	Ветвь Мэри Кэй Эш
Мадесова Оксана	9	62,25	Мадесова Оксана	Хилько Алена
Загайнова Елена	9	46,42	Емикеева Людмила	Киселева Галина
Дмитриева Анна	9	27,93	Михайлина Лариса	Михайлина Лариса
Тепсуркаева Хадиджат	9	25,57	Тепсуркаева Хадиджат	Ветвь Мэри Кэй Эш
Вайнаева Берлант	9	16,6	Малаева Хеда	Ветвь Мэри Кэй Эш
Матеюнас Юлия	8	63,2	Матеюнас Юлия	Матеюнас Елена
Белова Тамара	8	51,3	Белова Тамара	Романова Елена
Захламина Юлия	8	43,88	Захламина Юлия	Кошелева Ольга
Абубекерова Эльвира	8	41,55	Абубекерова Эльвира	Хилько Алена

100

Лучших Директоров  
по продажам  
**ПО КОМИССИОННОМУ  
ВОЗНАГРАЖДЕНИЮ**

Я Н В А Р Ь , 2 0 2 6



**Окунчаева  
Айшат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**61 МЕСТО**  
в Европейском  
рейтинге



**Забродина  
Елена**

Ветвь: Киселева Галина

**74 МЕСТО**  
в Европейском  
рейтинге



**Баранникова  
Елена**

Ветвь: Маняк Ирина



**Добрынинская  
Айгуль**

Ветвь: Киселева  
Галина



**Балясникова  
Людмила**

Ветвь: Хилько Алена



**Краснобрыжая  
Елена**

Ветвь: Маняк Ирина



**Кознова  
Татьяна**

Ветвь: Киселева  
Галина



**Клименко  
Алена**

Ветвь: Фортова  
Любовь



**Агалакова  
Елена**

Ветвь: Фортова  
Любовь



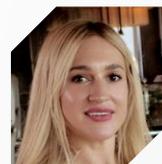
**Казак  
Екатерина**

Ветвь: Хилько Алена



**Тома  
Анна**

Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Матеюнас  
Юлия**

Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Каргопольцева  
Татьяна**

Ветвь: Киселева  
Галина



**Вяденко  
Светлана**

Ветвь: Вовк Лариса



**Святова  
Лариса**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Форостина  
Анна**

Ветвь: Киселева  
Галина



**Ненашева  
Альфья**

Ветвь: Киселева  
Галина



**Блажевская  
Татьяна**

Ветвь: Маняк Ирина



**Примакова  
Ольга**

Ветвь: Воротницкая  
Ирина



**Димаева  
Юлия**

Ветвь: Киселева  
Галина



**Чернейко  
Лариса**

Ветвь: Нечаева  
Наталья

**Кондаурова  
Ольга**Ветвь: Костицына  
Ольга**Миллер  
Ольга**Ветвь: Романова  
Елена**Башкирова  
Гузель**Ветвь: Матеюнас  
Елена**Середкина  
Марина**Ветвь: Георгиева  
Елена**Ларина  
Юлия**Ветвь: Позитурина  
Ольга**Башаева  
Иман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Ксенофонтова  
Юлия**Ветвь: Воронова  
Марина**Шувалова  
Наталья**Ветвь: Киселева  
Галина**Кочеткова  
Лилия**Ветвь: Романова  
Елена**Козина  
Галина**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Луговская  
Елена**Ветвь: Однодушная  
Ирина**Проскудина  
Ирина**

Ветвь: Герасимова Ия

**Избосарова  
Айсулу**Ветвь: Малафеева  
Ольга**Горохова  
Татьяна**

Ветвь: Хилько Алена

**Афониная  
Галина**Ветвь: Однодушная  
Ирина**Леонтьева  
Марина**Ветвь: Киселева  
Галина**Налобина  
Татьяна**Ветвь: Однодушная  
Ирина**Карсская  
Ирина**Ветвь: Киселева  
Галина**Юхалина  
Лариса**Ветвь: Мясковская  
Марина**Дружинина  
Ольга**Ветвь: Нечаева  
Наталья**Асхабова  
Айдима**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Захламина  
Юлия**Ветвь: Кошелева  
Ольга**Лобунько  
Елена**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Емикеева  
Людмила**Ветвь: Киселева  
Галина**Панихина  
Ирина**Ветвь: Нечаева  
Наталья**Чашина  
Ирина**Ветвь: Георгиева  
Елена**Соколова  
Мария**Ветвь: Фортова  
Любовь

**Радушина  
Елена**Ветвь: Позитурина  
Ольга**Корабельникова  
Эльвира**Ветвь: Однодушная  
Ирина**Корниенко  
Инна**

Ветвь: Маняк Ирина

**Агафонова  
Галина**Ветвь: Романова  
Елена**Шереметьева  
Светлана**Ветвь: Романова  
Елена**Кретова  
Ирина**Ветвь: Фортова  
Любовь**Мадаева  
Райман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Савидова  
Алёна**Ветвь: Малафеева  
Ольга**Калынова  
Наталья**Ветвь: Вышинская  
Ирина**Тепсуркаева  
Хаджжат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Пальюка  
Маргарита**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Королькова  
Зарина**Ветвь: Романова  
Елена**Воронова  
Марина**Ветвь: Воронова  
Марина**Мохова  
Елена**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Серегина  
Екатерина**Ветвь: Саржан  
Светлана**Каптевич  
Оксана**Ветвь: Киселева  
Галина**Чуева  
Татьяна**Ветвь: Костицына  
Ольга**Панова  
Светлана**

Ветвь: Маняк Ирина

**Жидкова  
Марина**Ветвь: Киселева  
Галина**Дьячкова  
Мария**Ветвь: Фатюхина  
Татьяна**Малаева  
Хеда**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Соболевская  
Евгения**Ветвь: Позитурина  
Ольга**Кирчанова  
Татьяна**Ветвь: Романова  
Елена**Швецова  
Виктория**Ветвь: Позитурина  
Ольга**Старичкова  
Ирина**Ветвь: Однодушная  
Ирина**Щеголева  
Марина**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Стрельцова  
Татьяна**Ветвь: Фортова  
Любовь

**Кибирева  
Елена**Ветвь: Саржан  
Светлана**Чугункова  
Елена**Ветвь: Нечаева  
Наталья**Шамсутдинова  
Яна**

Ветвь: Маняк Ирина

**Мирошниченко  
Наталья**

Ветвь: Хилько Алена

**Красильникова  
Евгения**Ветвь: Киселева  
Галина**Козлова  
Ольга**Ветвь: Киселева  
Галина**Гончарова  
Мария**

Ветвь: Хилько Алена

**Сергеева  
Татьяна**

Ветвь: Маняк Ирина

**Андреева  
Елена**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Хусточкина  
Татьяна**Ветвь: Киселева  
Галина**Соловьева  
Галина**Ветвь: Позитурина  
Ольга**Лазарева  
Анна**Ветвь: Киселева  
Галина**Владимирова  
Ольга**Ветвь: Малафеева  
Ольга**Скоробогатова  
Ирина**Ветвь: Нечаева  
Наталья**Шатунова  
Яна**Ветвь: Киселева  
Галина**Биктурганова  
Светлана**Ветвь: Георгиева  
Елена**Мерцалова  
Лиля**Ветвь: Киселева  
Галина**Мустафина  
Гульнара**Ветвь: Романова  
Елена**Кульчихина  
Наталья**

Ветвь: Хилько Алена

**Батаева  
Светлана**

Ветвь: Хилько Алена

**Третьякова  
Наталья**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Земцовская  
Яна**

Ветвь: Хилько Алена

**Ибнияминова  
Алсу**Ветвь: Романова  
Елена**Хуснуллина  
Венера**Ветвь: Романова  
Елена**Мухина  
Елена**Ветвь: Малафеева  
Ольга

15

лучших Директоров  
по продажам  
по **объему заказов**  
**Бизнес-Группы**

Я Н В А Ю б . 2 0 2 6

Бизнес-Группа **до 75 Консультантов**

**Козлова  
Елена**  
**242,5 б.е.**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Майорова  
Светлана**  
**231,1 б.е.**  
Ветвь: Мясковская  
Марина



**Сайкина  
Людмила**  
**222,1 б.е.**  
Ветвь: Жебровская  
Елена



**Угбор  
Анна**  
**214,2 б.е.**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Берсанова  
Бирлант**  
**211,6 б.е.**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Королева  
Александра**  
**211,5 б.е.**  
Ветвь: Кошелева  
Ольга



**Черноусова  
Марина**  
**209,7 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Рак  
Людмила**  
**204,8 б.е.**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Ващенко  
Елена**  
**203,1 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Юрченко  
Василина**  
**184,9 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Болдырева  
Ирина**  
**183,6 б.е.**  
Ветвь: Воротницкая  
Ирина



**Лобода  
Надежда**  
**182,8 б.е.**  
Ветвь: Нечаева  
Наталья



**Петросян  
Анжелла**  
**182,5 б.е.**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Афанасьева  
Елена**  
**182,2 б.е.**  
Ветвь: Мясковская  
Марина



**Кравченко  
Ольга**  
**179,1 б.е.**  
Ветвь: Михайлина  
Лариса

Бизнес-Группа **75-124 Консультанта**

**Малаева  
Хеда**  
**339,0 б.е.**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Каптевич  
Оксана**  
**332,2 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Мадаева  
Райман**  
**329,5 б.е.**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Корниенко  
Инна**  
**321,7 б.е.**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Красильникова  
Евгения**  
**304,9 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Шамсутдинова  
Яна**  
**303,5 б.е.**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Панова  
Светлана**  
**300,4 б.е.**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Мерцалова  
Лилия**  
**285,9 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Шереметьева  
Светлана**  
**259,4 б.е.**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Князева  
Любовь**  
**258,7 б.е.**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Зайцева  
Марина**  
**255,0 б.е.**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Голубева  
Оксана**  
**251,5 б.е.**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Бочкарникова  
Екатерина**  
**250,1 б.е.**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Афонина  
Галина**  
**245,1 б.е.**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Кравец  
Юлия**  
**243,5 б.е.**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш

### Бизнес-Группа >125 КонсультантЛВ



**Забродина  
Елена**  
**801,44 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Каргопольцева  
Татьяна**  
**706,81 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Баранникова  
Елена**  
**700,81 б.е.**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Матеюнас  
Юлия**  
**638,16 б.е.**  
Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Клименко  
Алена**  
**628,68 б.е.**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Вяденко  
Светлана**  
**609,9 б.е.**  
Ветвь: Вовк Лариса



**Ненашева  
Альфия**  
**608,14 б.е.**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Балясникова  
Людмила**  
**604,69 б.е.**  
Ветвь: Хилько Алена



**Агалакова  
Елена**  
**600,03 б.е.**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Тома  
Анна**  
**584,77 б.е.**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Примакова  
Ольга**  
**554,19 б.е.**  
Ветвь: Воротницкая  
Ирина



**Казак  
Екатерина**  
**553,12 б.е.**  
Ветвь: Хилько Алена



**Кондаурова  
Ольга**  
**542,25 б.е.**  
Ветвь: Костицына  
Ольга



**Луговская  
Елена**  
**526,51 б.е.**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Миллер  
Ольга**  
**507,2 б.е.**  
Ветвь: Романова  
Елена



## Лучшие Директора по продажам по привлечению в Бизнес-Группе

Я Н В А Р Ь, 2 0 2 0

Бизнес-Группа **до 75 Консультантов**



**Юрченко  
Василина**  
**17 новичков**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Черноусова  
Марина**  
**14 новичков**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Берсанова  
Бирлант**  
**20 новичков**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Шевчук  
Юлия**  
**13 новичков**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Майорова  
Светлана**  
**12 новичков**  
Ветвь: Мясковская  
Марина



**Белова  
Тамара**  
**11 новичков**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Гумерова  
Динара**  
**11 новичков**  
Ветвь: Герасимова Ия



**Миронова  
Олеся**  
**11 новичков**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Кулина  
Ольга**  
**10 новичков**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Мадесова  
Оксана**  
**9 новичков**  
Ветвь: Хилько Алена



**Катаева  
Ксения**  
**8 новичков**  
Ветвь: Горбунова  
Светлана



**Козлова  
Елена**  
**8 новичков**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Манхаева  
Зинаида**  
**8 новичков**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Омелькова  
Ирина**  
**8 новичков**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Хамысханова  
Заман**  
**8 новичков**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Шевеленко  
Наталья**  
**8 новичков**  
Ветвь: Фатюхина  
Татьяна

Бизнес-Группа **75-124 Консультанта**



**Малаева  
Хеда**  
**26 новичков**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Мадаева  
Райман**  
**15 новичков**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Паутова  
Полина**  
**13 новичков**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Сангаджиева  
Гиляна**  
**13 новичков**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Константинова  
Любовь**  
**12 новичков**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Абдуллина  
Зульфия**  
**11 новичков**  
Ветвь: Романова  
Елена

**Красильникова  
Евгения****11 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Целищева  
Екатерина****11 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Бочкарникова  
Екатерина****10 новичков**Ветвь: Георгиева  
Елена**Зиндяева  
Татьяна****10 новичков**

Ветвь: Герасимова Ия

**Кардополова  
Нинель****10 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Колесникова  
Мария****10 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Комекова  
Гозель****10 новичков**Ветвь: Фортова  
Любовь**Натачаева  
Наталья****10 новичков**

Ветвь: Вовк Лариса

**Семенова  
Юлия****10 новичков**

Ветвь: Маняк Ирина

**Стасюнене  
Наталья****10 новичков**Ветвь: Столяревская  
Елена**Чередова  
Елена****10 новичков**Ветвь: Саржан  
Светлана**Бизнес-Группа >125 Консультантов****Матеюнас  
Юлия****27 новичков**Ветвь: Матеюнас  
Елена**Балясникова  
Людмила****25 новичков**

Ветвь: Хилько Алена

**Башаева  
Иман****20 новичков**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Димаева  
Юлия****19 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Добрынинская  
Айгуль****19 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Агалакова  
Елена****18 новичков**Ветвь: Фортова  
Любовь**Емикеева  
Людмила****18 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Окунчаева  
Айшат****18 новичков**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

**Баранникова  
Елена****16 новичков**

Ветвь: Маняк Ирина

**Забродина  
Елена****16 новичков**Ветвь: Киселева  
Галина**Кульчихина  
Наталья****16 новичков**

Ветвь: Хилько Алена

**Тетерева  
Надежда****16 новичков**Ветвь: Георгиева  
Елена**Дьячкова  
Мария****15 новичков**Ветвь: Фатюхина  
Татьяна



**Кознова  
Татьяна**  
**15 новичков**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Тепсуркаева  
Хадиджат**  
**15 новичков**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Тома  
Анна**  
**15 новичков**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга

## Директора по продажам, выполнившие виртуальную программу DIQ по итогам января 2026



**Агафонова  
Галина**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Ажнязова  
Зульфия**  
Ветвь: Хилько Алена



**Балясникова  
Людмила**  
Ветвь: Хилько Алена



**Башкирова  
Гузьель**  
Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Богачева  
Анастасия**  
Ветвь: Фатюхина  
Татьяна



**Витина  
Зоя**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Ермолина  
Анна**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Заворохина  
Ольга**  
Ветвь: Назарова  
Наталья



**Ибрагимова  
Айна**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Избосарова  
Айсулу**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Ким  
Ирина**  
Ветвь: Саржан  
Светлана



**Козлова  
Елена**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Кознова  
Татьяна**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Конькова  
Виктория**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



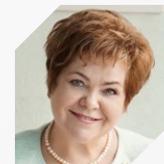
**Королева  
Александра**  
Ветвь: Кошелева  
Ольга



**Королькова  
Зарина**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Кретова  
Ирина**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Кучерявенко  
Вера**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Матеюнас  
Юлия**  
Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Мельник  
Татьяна**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Мигель  
Светлана**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Миннибаева  
Ирина**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Миронова  
Олеся**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Омелькова  
Ирина**  
Ветвь: Позитурина  
Ольга



**Палей  
Лариса**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Паутова  
Полина**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Подобина  
Татьяна**  
Ветвь: Хилько Алена



**Савидова  
Алёна**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Святова  
Лариса**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Семенова  
Юлия**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Соколова  
Мария**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Старичкова  
Ирина**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Тепсуркаева  
Хадиджат**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Тетерева  
Надежда**  
Ветвь: Георгиева  
Елена



**Хомушку  
Чечена**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Черняева  
Любовь**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Чумакова  
Наталья**  
Ветвь: Хилько Алена



**Штурнева  
Татьяна**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



## Звездный Директор

Директора по продажам, набравшие 7 и более баллов в II квартале Семинарского года 2025-2026



**Агалакова  
Елена**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Асхабова  
Айдима**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Балясникова  
Людмила**  
Ветвь: Хилько Алена



**Баранникова  
Елена**  
Ветвь: Маняк Ирина



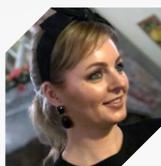
**Башаева  
Иман**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Башкирова  
Гузель**  
Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Блажевская  
Татьяна**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Гордеева  
Ольга**  
Ветвь: Мясковская  
Марина



**Димаева  
Юлия**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Добрыннская  
Айгуль**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Забродина  
Елена**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Каргопольцева  
Татьяна**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Клименко  
Алена**  
Ветвь: Фортова  
Любовь



**Корабельникова  
Эльвира**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Корниенко  
Инна**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Королькова  
Зарина**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Лобунько  
Елена**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Мадаева  
Райман**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Матеюнас  
Юлия**  
Ветвь: Матеюнас  
Елена



**Миллер  
Ольга**  
Ветвь: Романова  
Елена



**Ненашева  
Альфья**  
Ветвь: Киселева  
Галина



**Однодушная  
Ирина**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



**Окунчаева  
Айшат**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Савидова  
Алёна**  
Ветвь: Малафеева  
Ольга



**Тепсуркаева  
Хадижат**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Шамсутдинова  
Яна**  
Ветвь: Маняк Ирина



**Шувалова  
Наталья**  
Ветвь: Киселева  
Галина



Сегодня в быстроизменяющемся конкурирующим мире стоять на месте — все равно, что двигаться назад. Если вы не идете вперед, остальные промчатся мимо вас.



## Финалисты «Автопрограммы»



**Балаясникова  
Людмила**  
Ветвь: Хилько Алена



**Башаева  
Иман**  
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Луговская  
Елена**  
Ветвь: Однодушная  
Ирина



## Новые **Директора по продажам** с 1 февраля 2026



**Зайцева-  
Балабасова Мария**  
**036897**



**Гурчинская  
Таисия**  
**036900**



**Корженко  
Елизавета**  
**036898**



**Приходченко  
Алла**  
**036906**



**Сердюкова  
Любовь**  
**036899**



**Сторожук  
Оксана**  
**036901**

## Новые **Старшие Директора по продажам** с 1 февраля 2026



**Бурдакова  
Ольга**  
**024679**



**Хапсирокова  
Анна**  
**029832**

## УВАЖАЕМЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ДИРЕКТОРА, ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ И КОНСУЛЬТАНТЫ ПО КРАСОТЕ!

В ближайшее время в России вступает в силу обязательная маркировка всей парфюмерно косметической продукции. В связи с этим Компания с 1 апреля 2026 года обновляет договорную документацию и расширяет возможности сотрудничества для всех категорий Независимых Консультантов по красоте.

Подробная информация о предстоящих изменениях размещена на [marykayintouch.ru](https://marykayintouch.ru). 

Безусловно такие изменения требуют корректировки договорной документации. Ниже вы можете найти официальные уведомления Компании о внесенных изменениях. Объем документов может показаться значительным, однако он обусловлен необходимостью учесть разные статусы и модели сотрудничества.

Варианты сотрудничества в зависимости от вашего статуса:

Статус	Что можно делать	Необходимые документы
<b>Физическое лицо</b>	<p>Вы можете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>приобретать продукцию для личного использования по <b>Договору купли продажи (ДКП)</b>;</li> <li>получать <b>дополнительную скидку</b>, если по вашей рекомендации клиенты размещают заказы на сайте marykay.ru.</li> </ul>	ДКП
<b>Индивидуальный предприниматель с регистрацией в системе «Честный знак» (ИП с ЧЗ)</b>	<p>Вы можете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>приобретать продукцию по <b>ДКП</b>;</li> <li>подписать Дополнительное соглашение к <b>ДКП (ДС к ДКП)</b> и перепродавать продукцию клиентам;</li> <li>при желании — оказывать услуги Компании по <b>Договору оказания услуг (ДУ)</b> или Соглашению с Независимым Директором по продажам и получать консультационное вознаграждение.</li> </ul>	ДКП + ДС к ДКП + (ДУ или Соглашение с ДП — по желанию)

<p><b>Самозанятый (СЗ) или ИП без регистрации в ЧЗ</b></p>	<p>Вы можете оказывать Компании услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• предоставлять клиентам возможность ознакомиться с продукцией;</li> <li>• проводить мастер классы, презентации, консультации;</li> <li>• давать полную и достоверную информацию о продукции и др.,</li> </ul> <p>и получать <b>консультационное вознаграждение</b> за заказы клиентов, размещенные на сайте <a href="http://marykay.ru">marykay.ru</a> с указанием вашего консультантского номера, на основании <b>Договора оказания услуг (ДУ)</b></p>	<p>ДКП + ДУ</p>
<p><b>Директора по продажам (статус ИП обязателен)</b></p>	<p>Вы можете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• продолжать развивать свою Бизнес-Группу</li> <li>• получать консультационное вознаграждение на основании уже заключенного <b>Соглашения с Независимым Директором по продажам (СДП)</b></li> </ul>	<p>ДКП+СДП</p>
<p><b>Национальные Директора (статус ИП обязателен)</b></p>	<p>Вы можете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• продолжать развивать свою Национальную ветвь</li> <li>• получать консультационное вознаграждение на основании уже заключенного <b>Соглашения с Независимым Национальным Директором по продажам (СНДП)</b></li> </ul>	<p>ДКП+СНДП</p>

Полные версии документов, вступающих в силу с 1 апреля 2026 года, доступны на сайте (в зависимости от вашего статуса):

- [Договор купли продажи](#) 
- [Дополнительное соглашение к ДКП](#) 
- [Договор возмездного оказания услуг](#) 
- [Соглашение с Директором по продажам](#) 
- [Соглашение с Независимым Национальным Директором по продажам](#) 

Также на [marykayintouch.ru](http://marykayintouch.ru) размещены инструкции по заполнению новых документов: [Договора оказания услуг](#)  и [Дополнительного соглашения к Договору купли-продажи](#).  **Если вы хотите начать сотрудничать с Компанией уже с 1 апреля 2026 года, успеете подписать их до этой даты.**

Компания уверена, что каждая из вас сможет выбрать удобный формат сотрудничества и воспользоваться всеми возможностями, которые открывает бизнес с «Мэри Кэй».

## ОФИЦИАЛЬНОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОГЛАШЕНИИ С НЕЗАВИСИМЫМ ДИРЕКТОРОМ ПО ПРОДАЖАМ

Данной публикацией АО «Мэри Кэй» уведомляет Независимых Директоров по продажам о вступлении в силу с 01 апреля 2026 года следующих изменений в Соглашении с Независимым Директором по продажам (далее — Соглашение):

**Первый абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Компания реализует косметику, парфюмерию, сопутствующие и иные товары (далее — «продукция» «продукция «Мэри Кэй») под зарегистрированным товарным знаком «Мэри Кэй» и различными другими товарными знаками, которыми Компания владеет, а также на периодической основе привлекает третьих лиц для продвижения продукции «Мэри Кэй» на рынке, и».

**Второй абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Директор по продажам осуществляет продвижение продукции «Мэри Кэй» за свой счет и по своему усмотрению, и предполагает продолжать заниматься такой деятельностью, при этом здесь и далее под продвижением продукции подразумевается распространение информации продукции «Мэри Кэй», в том числе ее демонстрация, среди потенциальных потребителей, и».

**Третий абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Компания, учитывая возможности увеличения объемов продаж, а также другие преимущества, обретаемые с созданием мощной, хорошо стимулируемой организации, объединяющей независимых лиц, осуществляющих продвижение продукции «Мэри Кэй» на рынке, учредила специальную поощрительную программу (именуемую в дальнейшем «Программой для Директоров по продажам») для Независимых Консультантов по Красоте, которые проявляют качества успешных предпринимателей и демонстрируют способность к продвижению продукции на рынке и расширению розничных продаж продукции «Мэри Кэй», и».

**Четвертый абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Программа для Директоров по продажам предоставляет ее участникам (i) возможность получать специальные вознаграждения, основанные на объемах заказов продукции Мэри Кэй группы Независимых Консультантов по Красоте, консультируемых и поддерживаемых Директором по продажам, а также объемах заказов продукции, размещенных на сайте marykay.ru, потребителями, привлеченными такой группой и (ii) другие права, привилегии и льготы, более полно изложенные в настоящем Соглашении, и».

**Пятый абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Директор по продажам получила необходимую информацию, касающуюся вопросов косметологии, управления, руководства бизнесом, стимулирования деятельности, раскрытия информации и методов продвижения косметической и иной продукции, за счет личного участия в обучающих бизнес-программах, лекциях, деловых встречах и семинарах, и».

**Шестой абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Директор по продажам изъявляет желание принимать участие в Программе для Директоров по продажам, вести предпринимательскую деятельность в качестве Независимого Директора по продажам, делиться опытом и оказывать содействие всем Независимым Консультантам по Красоте и потребителям продукции «Мэри Кэй», и».

**Восьмой абзац Преамбулы исключен из текста Соглашения.**

По всему тексту Соглашения термин «Комиссионное вознаграждение» изменяется на «Вознаграждение».

По всему тексту Соглашения адрес сайта «[mk.marykayintouch.ru](http://mk.marykayintouch.ru)» заменяется на «[www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)»

**Статья 1 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Компания, учитывая соответствие Директора по продажам стандартам Компании, обеспечивающим возможность участия в Программе для Независимых Директоров по продажам, а также учитывая достигнутые взаимные договоренности, предусмотренные настоящим Соглашением, включая Таблицу Вознаграждений, являющуюся неотъемлемой частью настоящего Соглашения, с периодически вносимыми в нее поправками (далее — «Таблица Вознаграждений»), и без каких-либо вознаграждений, которые Директор по продажам выплачивает или обещает выплатить Компании за такое предоставление соответствующих прав, признает, что Директор по продажам отвечает всем требованиям Компании и может осуществлять предпринимательскую деятельность в качестве самостоятельного и независимого Директора по продажам, а Директор по продажам соглашается сотрудничать с Компанией со всеми вытекающими из этого правами, привилегиями, льготами и обязанностями, которые полностью вступают в силу с даты, указанной в Статье 19 настоящего Соглашения».

**Подпункт (i) Статьи два дополняется следующим положением:** «Здесь и далее под личным привлечением понимается предоставление Директором по продажам в адрес Независимых Консультантов по Красоте информации о продукции «Мэри Кэй» и которые впоследствии самостоятельно оформили сотрудничество с Компанией с указанием консультантского номера Директора по продажам. Аналогично (указание консультантского номера при оформлении заказа на сайте) трактуется личное привлечение потребителя».

**Подпункт (ii) излагается в следующей редакции:** «Все действующие Независимые Консультанты по Красоте, которые вместе с тем не имеют статуса Директора по продажам, привлеченные к сотрудничеству с Компанией членами Бизнес-Группы Директора по продажам, начиная с момента окончания квалифицированного срока, и»

**Подпункт (iii) излагается в следующей редакции:** «В определенных случаях, действующие Независимые Консультанты по Красоте из Бизнес-Групп, не обеспечивающих минимальный объем заказов, необходимый для того, чтобы быть признанными в качестве самостоятельных Бизнес-Групп на постоянной основе, или чьи Директора по продажам отказались от выполнения своих обязанностей по другим причинам, переведенные Компанией в Бизнес-Группу Директора по продажам. При этом члены Бизнес-Группы могут выбывать из нее вследствие их перехода в тех случаях, когда один из членов Бизнес-Группы становится Директором по продажам, в результате чего такой Директор по продажам и все Независимые Консультанты по Красоте, привлеченные им к сотрудничеству с Компанией во время квалификационного срока, переводятся во вновь сформированную Бизнес-Группу».

**Пункт 3.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам имеет право на получение от Компании вознаграждений за развитие Бизнес-группы, а также за продвижение продукции «Мэри Кэй», которые выплачиваются в форме ежемесячных вознаграждений, основанных на общем объеме ежемесячных заказов продукции «Мэри Кэй», покупаемой всеми членами, включая Директора по продажам, определенной Бизнес-Группы, консультируемой Директором по продажам, а также заказов продукции, размещенных на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru) потребителями, привлеченными такой Бизнес-группой (далее — «Объем заказов»).

Для расчета вознаграждений, выплачиваемых в соответствии с настоящим Соглашением, устанавливается, что ежемесячный Объем заказов, на основе которого производится выплата вознаграждений, равняется величине заказов продукции из Секции 1, размещенных всеми членами Бизнес-Группы Директора по продажам в течение календарного месяца, а также

заказов продукции, размещенных потребителями, привлеченными такой Бизнес-группой, на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru) за соответствующий календарный месяц, предшествующий месяцу, в котором производится расчет вознаграждения (за минусом налога на добавленную стоимость) в оптовых ценах. Ежемесячные вознаграждения выплачиваются Компанией Директору по продажам в соответствии с прилагаемой Таблицей Вознаграждений».

**Пункт 3.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Вознаграждения определяются на основе всех заказов на продукцию «Мэри Кэй» (товары из Секции 1 и/или размещенные на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru)), полученных и акцептованных Компанией в течение периода с первого до последнего рабочего дня месяца включительно, если Компанией заранее не объявлены другие сроки. Сроки заказов, полученных более поздним числом, не учитываются, и, в соответствии с положениями настоящей Статьи, дата получения акцептованного заказа, проставленная Компанией, является контрольной для определения даты получения заказа».

**Соглашение дополняется пунктами 3.3.— 3.8. в следующей редакции:**

«3.3. Директор по продажам также имеет право на получение вознаграждения за заказы потребителей, привлеченных лично Директором по продажам, размещенные на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru) в объеме и на условиях, предусмотренных в Таблице вознаграждений.

3.4. Вышеуказанные вознаграждения включают все налоги (включая НДС), подлежащие уплате в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

3.5. Вознаграждение Директора по продажам, указанное в п. 3.3. Соглашения, может быть уменьшено, на сумму расходов, понесенных Компанией на доставку Продукции до потребителя в размере и на условиях, указанных на сайте [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru).

3.6. Принимая во внимание, что данные для расчета вознаграждения Директора по продажам на основании Таблицы Вознаграждений содержатся в собственной автоматизированной системе расчета (далее — «Система») Компании, Директор по продажам может использовать эти результаты как основание для выставления и подписания актов сдачи-приемки оказанных услуг. В случае выявления Директором по продажам расхождений в расчетах, стороны обязуются провести совместное обсуждение и при необходимости корректировку расчетов.

3.7. Акт сдачи-приемки оказанных услуг (далее также — Акт) подписывается со стороны Директора по продажам и направляется для подписания Компанией. Акт должен быть согласован сторонами в течение 5 (пяти) рабочих дней.

3.8. Стоимость фактически оказанных услуг исчисляется Сторонами и указывается в Акте, оформляемом по окончании каждого календарного месяца. Выплата вознаграждений осуществляется в безналичном порядке в российских рублях на банковский счет Директора по продажам в течение 30 рабочих дней с даты подписания Сторонами Акта сдачи-приемки оказанных услуг. Вознаграждения, предусмотренные в 3.1, 3.3 по усмотрению Компании могут быть перечислены в форме предоплаты (до подписания Акта приемки-сдачи оказанных услуг)».

**Наименование статьи 4 Соглашения излагается в следующей редакции:** «СТАТЬИ, ПО КОТОРЫМ НЕ ПРЕДУСМАТРИВАЮТСЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ИЛИ СКИДКИ».

**Пункт 4.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Программа для Директоров по продажам направлена развитие бизнеса с Мэри Кэй для продвижения и продажи потребителям продукции «Мэри Кэй», а также на развитие потребительского рынка для такой продукции. Поэтому не производится выплата вознаграждений за покупку Независимым Консультантом по Красоте демонстрационного набора, а также не выплачивается вознаграждение только за сам факт привлечения нового Независимого Консультанта

по Красоте к сотрудничеству с Компанией. Не выплачивается вознаграждение за покупку сопутствующих или других товаров (Секция 2)».

**Пункт 4.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Кроме того, Стороны согласились, что все вознаграждения и другие суммы, выплачиваемые Компанией Директору по продажам, могут быть уменьшены Компанией (i) на сумму вознаграждений или иных сумм, ранее выплаченных Компанией Директору по продажам в связи с приобретением продукции «Мэри Кэй», которая затем была возвращена и/или выкуплена обратно Компанией у любого Независимого Консультанта по Красоте, входящего в Бизнес-Группу Директора и прекращающего действие Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте, или у потребителя, разместившего заказ на сайте marykay.ru, и (ii) на сумму задолженности Директора по продажам в отношении Компании в соответствии со статьей 410 Гражданского Кодекса Российской Федерации».

**Пункт 4.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Если Директор по продажам не является налоговым резидентом Российской Федерации для целей налогообложения, то с любых сумм, выплачиваемых Компанией по настоящему Соглашению, могут быть удержаны соответствующие налоги в соответствии с законодательством Российской Федерации и договорами об избежании двойного налогообложения».

**Пункт 5.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам имеет право, с указанными в настоящем Соглашении ограничениями, использовать наименование «Независимый Директор по продажам Мэри Кэй» на канцелярских принадлежностях, дверях офиса, транспортных средствах, в телефонных справочниках и в одобренных Компанией материалах, для продвижения продукции «Мэри Кэй», и при этом она не может использовать его в каких-либо иных целях».

**Первый абзац пункта 5.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Товарные знаки Компании могут использоваться Директором по продажам только способами, предусмотренными в настоящем Соглашении или при наличии письменного разрешения Компании. При каждом использовании Директором по продажам товарных знаков, фирменных наименований или логотипов Компании, они должны сопровождаться словами «Независимый Директор по продажам», которые должны быть четко выделены с соблюдением нижеуказанной формы (или в любой другой форме, сопровождаемой предварительным письменным разрешением Компании)».

**Пункт 5.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Для защиты бизнеса Директора по продажам, деятельности Независимых Консультантов по Красоте, входящих в Бизнес-Группу Директора по продажам, и бизнеса Компании от риска ложных, ошибочных, вводящих в заблуждение или необоснованных рекламаций, а также от несанкционированных поручительств, гарантий или заявлений, Директор по продажам соглашается не использовать товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, авторские права или иные права интеллектуальной собственности, принадлежащие Компании, в каких-либо материалах или литературе (кроме торговых изданий и материалов, предоставляемых Компанией для таких целей) без предварительного письменного разрешения Компании».

**Пункт 5.4. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам не имеет права или полномочий использовать наименование Компании, фирменные наименования или товарные знаки, принадлежащие Компании, таким образом, что Директор по продажам будет считаться или представляться должностным лицом, партнером, агентом (торговым или коммерческим представителем) или сотрудником Компании. В частности, ни фирменное наименование или товарный знак не могут использоваться на банковских счетах, чеках или на каких-либо торговых или кредитных картах Директора по продажам».

**Наименование статьи 6 Соглашения излагается в следующей редакции:** «ИНФОРМАЦИЯ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ И СПРАВОЧНЫХ ИЗДАНИЯХ»

**Пункт 6.1. Соглашения дополняется следующим положением:** «Предоставление права на использование товарного знака «Мэри Кэй®» в сети Интернет не означает согласия Компании на размещение Директором по продажам рекламных материалов, относящихся к компании «Мэри Кэй» или продукции под товарным знаком «Мэри Кэй®» от имени Компании. Во избежание сомнений в случае, если какой бы то ни было материал, размещенный Директором по продажам, будет квалифицирован в качестве рекламного, Директор по продажам должен рассматриваться как независимый рекламодатель».

**Пункт 6.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам выражает свое согласие с тем, что в случае прекращения действия настоящего Соглашения с Компанией или нарушения Директором по продажам Статьи 6.1. настоящего Соглашения, любые телефонные номера, адреса электронной почты или адреса вебсайтов, любые страницы социальных сетей или веб-сайтов, используемые Директором по продажам для продвижения или ведения бизнеса с «Мэри Кэй», должны по требованию Компании быть изменены, удалены, отключены или заблокированы либо переданы Компании в пользование и распоряжение. В связи с этим, настоящим Директор по продажам выражает свое согласие и предоставляет Компании полномочие и разрешение действовать от его имени при взаимодействии с любой телефонной компанией, интернет-провайдером, сайтом, социальной сетью («Провайдеры услуг») по любым вопросам в отношении таких телефонных номеров, адресов электронной почты или адресов веб-сайтов, любых страниц в социальных сетях или веб-сайтов, а также Директор по продажам гарантирует освобождение Компании от каких-либо претензий любого рода или характера, возникающих после удаления таких номеров, адресов страниц или сайтов в соответствии с указанием Компании. Стороны договорились, что указанные полномочия заменяют доверенность от Директора по продажам».

**Пункт 7.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Ввиду того, что Директор по продажам выступает также в качестве Независимого Консультанта по Красоте на основании ранее заключенного Договора купли-продажи, Стороны соглашаются, что Директор по продажам продолжает пользоваться правами и привилегиями, а также выполнять обязательства Независимого Консультанта по Красоте, изложенные в действующем типовом Договоре купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте, с вносимыми в него время от времени изменениями, и кроме того, пользоваться всеми дополнительными правами, привилегиями, льготами и выполнять обязательства Директора по продажам, которые предусмотрены настоящим Соглашением.

Если Бизнес-Группа Директора не выполняет Минимального объема заказов Бизнес-Группы, который, по мнению Компании, является важным показателем надлежащим образом мотивированной, взаимодействующей и жизнеспособной Бизнес-Группы, и действие настоящего Соглашения по этой причине прекращается, это не приводит к автоматическому прекращению действия Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте, который остается в силе между Сторонами до момента прекращения его действия в соответствии с условиями Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по красоте».

**В первом абзаце пункта 7.2. Соглашения** термин «льготам» заменяется на «привилегиям».

**Из подпункта (i) пункта 7.2. исключена фраза** «...защищенными авторскими правами...».

**Из подпункта (ii) пункта 7.2. исключена фраза** «...участвующих в работе ее...».

**В первом абзаце пункта 7.3. Соглашения** фраза «ее выдвижением на позицию» заменяется на «достижением статуса».

**Подпункт (i) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам получает денежное вознаграждение, а также наделяется другими преимуществами, которые доступны только лицам, выполнившим условия для получения статуса и определенным в качестве независимых Директоров по продажам «Мэри Кэй» на основании заключенного с Компанией Соглашения».

**Подпункт (ii) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам признается Компанией лидером и вдохновителем деятельности Бизнес-Группы, объединяющей многочисленных независимых контрагентов Компании и включающей в том числе членов Бизнес-Группы, которые не были лично привлечены Директором по продажам (были привлечены членами Бизнес-Группы), и получает вознаграждения, основанные в том числе на Объеме заказов такой Бизнес-Группы»/

**Подпункт (iii) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «для целей исполнения Соглашения Директор по продажам получает возможность личного доступа к подготовленным Компанией отчетам и данным, включающим полный перечень имен, адресов, телефонов и подробное описание деятельности Компании и Бизнес-группы а также информацию о потребителях продукции "Мэри Кэй" и другую полезную информацию, обычно недоступную конкурентам и общественности в таком объеме, степени детализации и форме, и которую Директор по продажам соглашается использовать в качестве конфиденциальной, не разглашать и не использовать для каких-либо целей без разрешения Компании и соблюдать в отношении нее все требования, предусмотренные Федеральным законом «О персональных данных» № 152-ФЗ от 27.07.2006».

**Подпункт (iv) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам получает возможность приобрести и носить специально разработанный Компанией или, по усмотрению Компании, рекомендации по пошиву/приобретению такого костюма, для целей внешнего отличия и признания заслуг костюм Директора по продажам как для целей участия в официальных мероприятиях, так и в любое другое время; и».

**Подпункт (v) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам получает от Компании признание и продвижение, которые способствуют формированию восприятия в качестве успешного лидера, организатора и лица, осуществляющего продвижение продукции «Мэри Кэй» среди потенциальных потребителей и Независимых Консультантов по Красоте, что повышает престиж Директора по продажам и влияние на независимых лиц, осуществляющих сотрудничество с «Мэри Кэй».

**Пункт 8.1 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам признает, что ее вознаграждение в качестве Директора по продажам зависит от результатов усилий Директора по продажам, направленных на продвижение продукции «Мэри Кэй» путем вдохновения, мотивации, консультирования и оказания содействия другим членам ее Бизнес-Группы и потребителям продукции. Директор по продажам соглашается взять на себя обязанности по предоставлению эффективных, добросовестных консультаций, а также оказанию содействия Независимым Консультантам по Красоте, желающим воспользоваться опытом и советами Директора по продажам, а также ее предложениями относительно развития их успешного сотрудничества с Компанией».

**Пункт 8.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам соглашается использовать все свои усилия для поощрения и стимулирования Независимых Консультантов по Красоте в своей Бизнес-Группе в стремлении стать Директорами по продажам; оказывать содействие и помощь в развитии бизнеса с Мэри Кэй, незамедлительно, в открытой и искренней манере предоставлять консультации Независимым Консультантам по Красоте, желающим воспользоваться опытом Директора по продажам в продвижении продукции «Мэри Кэй», консультировании новых Независимых Консультантов по Красоте, предоставлении консультационных услуг в области решения вопросов с потребителями продукции и в других областях, имеющих отношение к исполнению Договора».

Директор по продажам согласна публично выступать, читать лекции, проводить занятия на различных встречах относительно деятельности Компании, и может время от времени готовить и распространять исключительно от своего имени и по собственной инициативе среди других Независимых Консультантов по красоте и потребителей продукции «Мэри Кэй» буклеты и другие подготовленные Директором по продажам обучающие, поощряющие и мотивирующие материалы, связанные с бизнесом с Мэри Кэй. Настоящим Директор по продажам дает Компании право снимать, записывать на видео, фотографировать, перепечатывать и воспроизводить иным образом, защищать авторскими правами и публиковать работы, содержащие такие выступления, презентации или материалы, цитирующие их или вытекающие из них, при этом такие работы и материалы могут также включать имя Директора по продажам, ее изображение, образ и голос, и Директор по продажам предоставляет неограниченные права пользования этими материалами или их частями в оригинальной или отредактированной форме для целей обучения, подготовки персонала, расширения торговли, маркетинга или в рекламных целях, которые Компания сочтет необходимыми. Настоящее положение на может рассматриваться как разрешение Компании на создание и распространение рекламной информации от имени Компании. Директор по продажам самостоятельно принимает решение по вопросам создания и распространения рекламы и несет ответственность за соблюдение законодательства о рекламе»..

**Пункт 8.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам имеет право, за свой счет и по своему усмотрению содержать соответствующий офис, для надлежащего управления своей деятельностью».

**Пункт 8.4. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам признает, что «Мэри Кэй» и отличительные логотипы вместе с другими зарегистрированными и незарегистрированными товарными знаками, представляют собой исключительную собственность Компании, при этом Директор по продажам соглашается не совершать каких-либо действий, нарушающих юридическую силу этих знаков и исключительные и личные неимущественные права Компании на них. Директор по продажам соглашается использовать эти товарные знаки в такой форме и таким образом, которые предписываются Компанией в настоящем Соглашении или специальных разрешениях, выдаваемых Компанией в письменной форме. Директор по продажам также соглашается прекратить использование каких-либо товарных знаков, фирменного наименования или защищенного авторскими правами материала, находящихся в собственности Компании, по получении письменного уведомления Компании».

**Пункт 8.5. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам признает исключительное право Компании на товарный знак «Мэри Кэй®», а также исключительные права Компании на все другие товарные знаки, зарегистрированные ранее или подлежащие регистрации в дальнейшем. Директор по продажам ни в какой форме не будет заявлять, что обладает каким-либо правом на любой из товарных знаков Компании, и признает, что не претендует на какие-либо права, имущественные права или проценты в связи с использованием таких товарных знаков, и соглашается с тем, любое использование Директором по продажам таких товарных знаков будет служить повышению престижа Компании. Кроме того, Директор по продажам также соглашается прекратить использование каких-либо товарных знаков или фирменных наименований, идентичных или схожих с товарными знаками или фирменным наименованием Компании, с момента получения письменного уведомления Компании».

**Первое предложение п. 8.6. Соглашения излагается в следующей редакции:** «До тех пор, пока Директор по продажам уполномочен использовать товарный знак «Мэри Кэй» в связи с продвижением каких-либо товаров в соответствии с условиями настоящего Соглашения, Директор по продажам соглашается не содействовать распространению, не распространять, и не продавать Независимым Консультантам по Красоте, Директорам по продажам или Национальным Директорам по продажам, без предварительного письменного одобрения со

стороны Компании, какие-либо товары или услуги, которые не продаются Компанией или не одобрены Компанией в письменной форме».

**Пункт 8.7. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам соглашается вести свою деятельность в соответствии с высочайшими стандартами порядочности, честности и ответственности по отношению к потребителям, другим Директорам по продажам, Независимым Консультантам по Красоте и по отношению к Компании, а также постоянно подчеркивать необходимость поддержания таких доброжелательных взаимоотношений».

**Пункт 8.8. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам соглашается планировать и проводить встречи, семинары, презентации, а также другие мотивирующие и обучающие программы, которые по мнению Директора по продажам необходимы для стимулирования деятельности и оказания содействия Независимым Консультантам по Красоте, входящим в ее Бизнес-Группу, с целью продвижения продукции «Мэри Кэй». При этом все программы должны включать исключительно достоверную, полную информацию о продукции «Мэри Кэй», соответствующую информации, предоставленной Компанией».

**Пункт 8.9. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам соглашается привлекать внимание Компании и рекомендовать ей в письменной форме прекращать действие Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте и/или иных договоров и соглашений в отношении любого Независимого Консультанта по Красоте, вовлеченного, по мнению Директора по продажам, в нечестную, неэтичную или противозаконную деловую практику или совершающего иные действия, нарушающие условия Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте или иных договоров и соглашений, заключенных с Компанией, которые наносят существенный ущерб доброму имени Компании или престижу ее товаров, товарных знаков и фирменных наименований, с представлением Компании подобных сведений о таких нарушениях с целью их рассмотрения и принятия надлежащих мер».

**Пункт 8.11. Соглашения излагается в следующей редакции:** «В обмен на вознаграждения, предоставляемые в соответствии с настоящим Соглашением, а также другие вытекающие из него права и привилегии, Директор по продажам соглашается постоянно и добросовестно содействовать продвижению косметики «Мэри Кэй» в Российской Федерации или любых других странах, включенных Компанией в Таблицу Вознаграждений в качестве стран, в которых Директор по продажам может привлекать Независимых Консультантов по Красоте в течение срока действия настоящего Соглашения. Директор по продажам, кроме того, соглашается не привлекать, прямо или косвенно, Независимых Консультантов по Красоте, сотрудничающих с «Мэри Кэй», или других Директоров по продажам, сотрудничающих с «Мэри Кэй», к продаже и/или продвижению товаров и услуг, отличных от тех, которые продаются Компанией в течение срока действия настоящего Соглашения и в течение двух (2) лет после прекращения его действия. Кроме того, Директор по продажам соглашается не использовать и не давать другим лицам разрешения на использование любых наименований, обучающих материалов, персональных данных, отчетов или другой информации, не предназначенной для публичного распространения и полученной Директором по продажам в процессе своего сотрудничества с Компанией, в целях продвижения товаров и услуг другой компании, в течение срока действия настоящего Соглашения и в течение двух (2) лет после прекращения его действия. Кроме того, Директор по продажам соглашается, что в процессе сотрудничества с Компанией в качестве Директора по продажам и в течение двух (2) лет после прекращения действия настоящего Соглашения, Директор по продажам будет воздерживаться от того, чтобы прямо или косвенно склонять или побуждать других Директоров по продажам, Независимых Консультантов по Красоте и потребителей к прекращению деловых отношений с Компанией, независимо от того, будут ли такие действия осуществляться непосредственно Директором по продажам или иными лицами. Кроме того, Директор по продажам соглашается

воздерживаться в течение периода своего сотрудничества с Компанией в качестве Директора по продажам и в течение двух (2) лет после прекращения действия настоящего Соглашения, от поиска путей получения или принятия, прямо или косвенно, каких-либо вознаграждений, финансовых выгод, прав из договора, денежных или не денежных премий или иных компенсаций от любой организации, в связи с привлечением к работе, наймом, заключением договора или привлечением к сотрудничеству иным образом любого лица, которое, насколько это известно Директору по продажам, является Независимым Консультантом по Красоте, Директором по продажам или Национальным Директором по продажам».

**Первое предложение п. 8.12. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам дает согласие на то, что информация об объеме заказов, Директором по продажам лично, членами Бизнес-Группы или потребителями продукции, или любая другая информация, касающаяся совместной деятельности Директора по продажам и Компании, которая относится Компанией к разряду полезной в рекламных целях, может быть опубликована для внутреннего пользования другими Директорами по продажам и Независимыми Консультантами по Красоте; при этом, если данная информация не подлежит публикации, то Директор по продажам направит Компании письменное извещение по указанному ниже адресу о том, что такая информация не подлежит распространению»

**Пункт 8.13. Соглашения излагается в следующей редакции:** Директор по продажам понимает и признает, что Директор по продажам будет иметь доступ к персональной информации и данным об отдельных лицах в результате обладания статусом Директора по продажам. Такая персональная информация включает имена, адреса, номера телефонов, адреса электронной почты, информацию о продукции, историю заказов, информацию о Старшем Консультанте по красоте, Бизнес-Группе, личной группе и регионе, а также другую персональную информацию о Независимых Консультантах по Красоте, Независимых Директорах по продажам, Независимых Национальных Директорах по продажам, о потребителях и потенциальных потребителях продукции «Мэри Кэй®». Директор по продажам является самостоятельным оператором обработки персональных данных, выражает свое согласие и принимает на себя обязательства по соблюдению всего применимого законодательства о защите конфиденциальной информации и персональных данных в отношении сбора, использования, хранения и иной обработки подобной персональной информации Директором по продажам. Директор по продажам также соглашается и признает, что любая персональная информация, прямо или косвенно полученная Директором по продажам от Компании и касающаяся других Независимых Консультантов по Красоте, Независимых Директоров по продажам, Независимых Национальных Директоров по продажам, потребителей и потенциальных потребителей является строго конфиденциальной и не подлежит разглашению третьим лицам без специального письменного разрешения Компании. Директор по продажам также соглашается с тем, что целью получения персональной информации о других Независимых Консультантах по красоте от Компании является содействие мотивации, наставничество, поддержка и сотрудничество. Компания также может предоставлять Директору по продажам доступ к определенной персональной информации других Независимых Консультантов по Красоте для целей оценки и/или расчета вознаграждений, неденежных поощрений и наград. Директор по продажам также соглашается использовать эту информацию только в целях, для которых она предоставляется, а именно для мотивации, наставничества, поддержки и сотрудничества или для оценки и расчета вознаграждений, неденежных поощрений и наград, которые могут причитаться от Компании. Директор по продажам также соглашается с тем, что если соглашения с Компанией прекратят свое действие по любой причине, Директор по продажам должна немедленно удалить и уничтожить всю персональную информацию, которую Директор по продажам прямо или косвенно получила от Компании относительно потребителей продукции «Мэри Кэй», других Независимых Консультантов по красоте, Независимых Директоров по продажам, Независимых Национальных Директоров по продажам и предоставить Компании подтверждения удаления и уничтожения соответствующих персональных данных.

В случае предъявления Компании требований/претензий, исков со стороны третьих лиц, включая субъектов персональных данных, государственных органов, в связи допущенным нарушением требований законодательства о персональных данных и защиты персональных данных, законодательства о защите конфиденциальной информации, связанных с предоставленными Директору по продажам персональными данными, Директор по продажам обязуется возместить Компании в качестве имущественных потерь (ст. 406.1 ГК РФ) все суммы штрафов, компенсаций, судебных издержек и иных расходов, которые возникнут у Компании. Также Директор по продажам обязуется по запросу Компании незамедлительно предоставлять Компании всю необходимую информацию, документы, содействовать в подготовке ответов на обращения третьих лиц и принимать участие в разрешении споров, возникших в связи с переданными Директору по продажам персональными данными».

**Соглашение дополняется пунктом 8.14. в следующей редакции:** «Компания, её служащие и независимые подрядчики не несут ответственности перед Директором по продажам или любым иным лицом за любую смерть, вред, причиненный лицу, или урон, нанесенный собственности (включая косвенные убытки), вызванные небрежностью или ненадлежащими действиями Директора по продажам. Директор по продажам соглашается освобождать Компанию от ответственности по любым расходам, убыткам, искам и ответственности, возникающим в связи с такой смертью, уроном, нанесенным собственности, или вредом, причиненным лицу. В частности, Директор по продажам обязуется возместить убытки Компании, понесенные в связи с ненадлежащим исполнением обязательств по настоящему Соглашению, включая предоставление неполной, ненадлежащей, недостоверной информации о продукции потребителям».

**Соглашение дополняется пунктом 8.15. в следующей редакции:** «Директор по продажам обязуется осуществлять демонстрацию и продвижение продукции потребителям без взимания дополнительной платы, в целях их стимулирования к приобретению и без непосредственного физического контакта с кем-либо из потребителей».

**Из первого абзаца пункта 10.2. Соглашения исключена следующая фраза** «... в отношении деятельности Директора по продажам...»

**Подпункт (i) пункта 10.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Если Директор по продажам умышленно предоставит Компании ложную или искаженную информацию в целях получения бонуса, награды, премии или вознаграждения, рассчитываемых на основе Объема заказов, своего объема заказов или в связи с привлечением новых Независимых Консультантов по Красоте или потребителей продукции «Мэри Кэй», или намеренно исказит соответствующую информацию; или»

**Из подпункта (ii) пункта 10.2 Соглашения исключена следующая фраза:** «...для его последующей перепродажи конечным потребителям Независимым Консультантом по Красоте».

**В подпункте (iv) пункта 10.2 Соглашения** термин «клиентам» заменен на «потребителям Продукции», термин «независимой сети продаж» на «независимой сети».

**В подпункте (v) пункта 10.2 Соглашения** термин «выполнению работы» заменен на «исполнению обязательств по настоящему Соглашению».

**Подпункт (vii) пункта 10.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Если между Директором по продажам и другими Директорами по продажам или между Директором по продажам и Независимыми Консультантами по Красоте ее Бизнес-Группы и/или потребителями продукции «Мэри Кэй» возникнут споры, разногласия или противоречия, которые, по исключительному мнению Компании, могут неблагоприятно повлиять на репутацию Компании, репутацию продукции «Мэри Кэй» или престиж товарных знаков Компании; или»

**Последний абзац пункта 10.2. Соглашения** излагается в следующей редакции: «Прекращение действия настоящего Соглашения в соответствии с настоящей Статьей 10.2 вступает в силу, по выбору Компании, либо после получения Директором по продажам письменного уведомления о прекращении действия Соглашения, либо с любой последующей даты, указанной в таком уведомлении, за исключением случаев прекращения действия Соглашения в связи с невыполнением Минимального объема заказов Бизнес-Группы, когда Компания может устанавливать последний день последнего полного календарного месяца, в течение которого Бизнес-Группа не выполнила требования Минимального объема заказов Бизнес-Группы в качестве даты прекращения действия настоящего Соглашения».

**Соглашение дополняется пунктом 10.4. в следующей редакции:** «В случае прекращения действия настоящего Соглашения по любой причине Директор по продажам обязуется незамедлительно перечислить в Компанию все суммы вознаграждения, полученные авансом по настоящему Соглашению (суммы, по которым Компанией не были подписаны Акты приемки-сдачи оказанных услуг)».

**Пункт 11.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Отношения, устанавливаемые настоящим Соглашением — это отношения, при которых Директор по продажам действует в качестве независимого лица (исполнителя), получающего вознаграждение, определяемое достигнутыми результатами, которые в свою очередь определяются Объемом заказов и деятельностью ее Бизнес-Группы по продвижению продукции «Мэри Кэй». Директор по продажам отвечает за надлежащую регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, а также за получение при необходимости разрешений и согласований, требуемых для ведения деятельности Директора по продажам в соответствии с настоящим Соглашением».

**Пункт 11.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Стороны признают, что Директор по продажам не является партнером Компании в совместном предприятии, а также акционером, агентом (торговым или коммерческим представителем), иным представителем, служащим или сотрудником Компании. Ни одно из положений настоящего Соглашения не дает разрешения и не уполномочивает Директора по продажам вести дела от имени или за счет Компании, принимать на себя какие-либо расходы, долги, обязательства, налоги или ответственность в интересах или от имени Компании, либо действовать от имени Компании или связывать Компанию какими-либо обязательствами, в том числе заключать договоры купли-продажи с Независимыми Консультантами по красоте «Мэри Кэй», договоры возмездного оказания услуг с Независимыми Консультантами по Красоте или участвовать в подготовке к их заключению. Компания не обладает правами и не оставляет за собой право или полномочия определять или контролировать способы, средства и методы, которыми пользуется Директор по продажам при осуществлении своей деятельности или исполнении Директором по продажам своих обязанностей по настоящему Соглашению, но Компания может только осуществлять контроль за достигнутыми Директором по продажам результатами. При взаимодействии с третьими лицами, включая Покупателей и Независимых Консультантов по красоте, Директор по продажам обязуется четко обозначать свой статус как независимого лица, действующего исключительно от своего имени и по своему усмотрению».

**Пункт 11.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам также признает, что все Независимые Консультанты по Красоте, составляющие Бизнес-Группу данного Директора по продажам, в отношении которых Директор по продажам выступает в качестве «Директора по продажам», получают по их просьбе или добровольному согласию, консультации и опыт, приобретаемый в осуществлении привлечения новых Независимых Консультантов по Красоте и потребителей продукции «Мэри Кэй» в целях продвижения продукции «Мэри Кэй». Директор по продажам признает, что не имеет право или полномочий определять и контролировать способы, средства или методы, с помощью которых Независимые Консультанты по Красоте осуществляют свою деятельность».

**Пункт 11.4. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Как независимый предприниматель, Директор по продажам обязуется подавать все необходимые отчетные данные для уплаты налогов в связи с предпринимательской деятельностью в соответствии с действующим законодательством, и несет единоличную ответственность за уплату всех взносов (в пенсионный фонд, фонда медицинского и социального страхования и других аналогичных взносов), налога на доходы и налога на добавленную стоимость (если применимо), иных взносов, налогов, пошлин и сборов, которыми облагаются лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью».

**Пункт 11.5. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам не является служащим или сотрудником Компании и не рассматривается как служащий или сотрудник Компании для целей налогообложения и иных целей. Термин «Директор по продажам» используется исключительно для обозначения Стороны настоящего Договора. Данный термин не является наименованием должности и не может свидетельствовать о наличии трудовых или иных зависимых отношений между Сторонами».

**Статья 12 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Директор по продажам признает, что она является независимым предпринимателем и несет единоличную ответственность за любые претензии, ущерб и обязательства, возникающие в результате осуществления деятельности в соответствии с условиями настоящего Соглашения. Директор по продажам соглашается возмещать ущерб и не держит Компанию ответственной за все и любые такие претензии, ущерб и обязательства, в том числе претензии, которые возникают в результате ошибочной или вводящей в заблуждение рекламы, неадекватного представления Директором по продажам эффективности продукции и иной информации о продукции, возможности получения прибыли или несоблюдения Директором законодательства, регулирующего уплату всех налогов и взносов, включая, в частности, любые взносы в фонды социального страхования, подоходный налог, налог на добавленную стоимость и любые другие налоги, взносы, пошлины и обязательные платежи, подлежащие выплате лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью. Компания признает и соглашается, что Директор по продажам является независимым предпринимателем и не несет ответственности за какие-либо претензии, ущерб, убытки или обязательства, связанные с деятельностью Компании, а также за претензии, связанные с производственными дефектами продукции, и Компания соглашается возмещать Директору по продажам ущерб и оберегать ее от любых претензий, убытков или обязательств, ответственность за которые несет Компания».

**Наименование статьи 16 Соглашения излагается в следующей редакции:** «ЦЕЛОСТНОСТЬ СОГЛАШЕНИЯ И ИНЫЕ ДОГОВОРЫ»

**Второй абзац пункта 16.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Настоящее Соглашение может быть дополнено или изменено только путем составления письменного документа, подписанного от имени Компании ее уполномоченным представителем, и оно не может изменяться или дополняться в связи с направлением Компанией каких-либо рекламных или иных маркетинговых материалов Директору по продажам. Несмотря на вышеизложенное, Компания может внести изменения в настоящее Соглашение (включая изменения в Таблицу Вознаграждений) путем опубликования таких изменений в ежемесячном издании «Аплодисменты», издаваемом Компанией, и/или на официальном сайте Компании [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru), при условии, что (i) такие изменения вступают в силу не ранее чем через 30 (тридцать) дней с момента опубликования и (ii) Директор по продажам может расторгнуть настоящее Соглашение в любое время до вступления вышеупомянутых изменений в силу путем направления письменного уведомления Компании. Соглашение считается расторгнутым с даты, указанной в таком уведомлении. Директор по продажам обязан ежемесячно отслеживать издания Компании: «Аплодисменты»® и/или официальный сайт Компании ([www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)), в том числе на предмет наличия в них изменений в Соглашении и иной значимой для развития бизнеса информации».

**Соглашение дополняется пунктом 16.2. в следующей редакции:** «Подписанием настоящего Соглашения Стороны расторгают ранее заключенный между ними «Договор возмездного оказания услуг с Независимым Консультантом по красоте» (при наличии). Во избежание сомнений с момента вступления в силу настоящего Соглашения действие «Договора возмездного оказания услуг с Независимым Консультантом по красоте» прекращается незамедлительно (без дополнительного уведомления Сторон)».

**В статье 19 Соглашения термин** «индивидуального предпринимателя» заменяется на «лица, ведущего предпринимательскую деятельность»

Таблица Вознаграждений дополняется разделом 1 в следующей редакции:

**1. Вознаграждение за заказы привлеченных Директором по продажам потребителей, размещенные на сайте marykay.ru (далее именуемое «Вознаграждение за продвижение продукции потребителям»)**

Вознаграждение за продвижение продукции потребителям определяется следующим образом:

Объем заказов Директора по продажам и привлеченных им потребителей в текущем месяце (в базовых единицах <sup>1</sup> )	% вознаграждения от стоимости заказа потребителя, размещенного на сайте marykay.ru
0.00-2.99	30%
от 3.00 и более	40%

В случае достижения в текущем семинарском квартале<sup>iii</sup> 48 б.е. совокупного объема заказов Директора по продажам и привлеченных им потребителей, в следующем Семинарском квартале Вознаграждение за продвижение продукции потребителям устанавливается в размере 50% от стоимости заказа потребителя.

При наличии у Директора по продажам действующей регистрации в Государственной системе мониторинга товаров (ГИС МТ) и при условии надлежащего уведомления Компании о такой регистрации в порядке, установленном на сайте [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru), Вознаграждение за продвижение продукции потребителям устанавливается в размере 50% от стоимости заказа потребителя, оформленного на сайте, независимо от объема заказов Директора по продажам и иных обстоятельств.

<sup>i</sup> Для целей настоящей Таблицы вознаграждений «базовая единица» принимается равной размеру, опубликованному на официальном сайте Компании [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru).

<sup>iii</sup> «Семинарский квартал» — период времени равный трем календарным месяцам:

- август, сентябрь, октябрь;
- ноябрь, декабрь, январь;
- февраль, март, апрель;
- май, июнь, июль.

**Нумерация разделов 1, 2, 3 Таблицы вознаграждения меняется на 2, 3, 4 соответственно.**

**Первый абзац раздела 2 Таблицы вознаграждений излагается в следующей редакции:**

«Вознаграждение за личную группу выплачивается в случае, если Независимый Консультант по Красоте привлек четырех или более действующих Независимых Консультантов по Красоте (каждая из которых в дальнейшем именуется «членом личной группы»), если иное не указано в настоящем Соглашении. Независимый Консультант по красоте, привлечший членов личной группы, для целей настоящего Соглашения именуется старшим Консультантом по красоте. Вознаграждение за личную группу исчисляется на основе объема заказов за месяц, отраженного в заказах членов личной группы и потребителей, привлеченных такой личной группой и разместивших заказы на сайте marykay.ru, исключая НДС. Старший Консультант по красоте должен быть действующим для того, чтобы получать вознаграждение за личную группу».

**Текст сноски ii излагается в следующей редакции:** «Здесь и далее для расчета вознаграждения принимается объем заказов, выраженный в оптовых ценах».

**Подпункт (а) пункта 3 Таблицы Вознаграждений излагается в следующей редакции:** «Для целей настоящего Соглашения «Минимальный объем заказов Бизнес-Группы» для Бизнес-Группы Директора устанавливается в размере 100 базовых единиц в месяц и представляет собой минимальный объем заказов в розничных ценах за месяц, отражающий результаты, прогнозируемые в связи с приобретением статуса Директора по продажам, и являющийся важным показателем минимального уровня надлежащим образом мотивированной, взаимодействующей и жизнеспособной Бизнес-Группы».

**Подпункт (б) пункта 3 Таблицы Вознаграждений излагается в следующей редакции:**

«Директор по продажам имеет право на получение вознаграждения в зависимости от месячного объема заказов (в базовых единицах), размещенных Бизнес-Группой Директора по продажам (исключая НДС) и потребителями продукции «Мэри Кэй», привлеченными такой Бизнес-группой (далее — объем заказов личной Бизнес-группы), которое выплачивается в порядке, предусмотренном Соглашением и в соответствии с приведенной ниже таблицей:»

**Последний абзац пункта 3 Таблицы Вознаграждений излагается в следующей редакции**

«Вознаграждение Директора по продажам выплачивается на основании заказов и Договоров купли-продажи с Независимыми Консультантами по Красоте, а также заказов потребителей продукции «Мэри Кэй», полученных и акцептованных Компанией по состоянию на последний день месяца и принимаемых в расчет за этот месяц».

**По всему тексту Таблицы вознаграждений** исправлены опечатки и термин «уровня» заменен на «линии».

**Последний абзац Таблицы вознаграждений излагается в следующей редакции:**

«Вознаграждение Директора по продажам выплачивается на основании заказов (исключая НДС) и Договоров купли-продажи с Независимыми Консультантами по Красоте, а также заказов потребителей продукции «Мэри Кэй», полученных и акцептованных Компанией по состоянию на последний день месяца и принимаемых в расчет за этот месяц».

*Новая редакция Соглашения вступает в силу с 1 апреля 2026 года. Все остальные условия Соглашения с Независимым Директором по продажам, не затронутые настоящим уведомлением, остаются неизменными и действующими в прежней редакции.*

# ОФИЦИАЛЬНОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОГЛАШЕНИИ С НЕЗАВИСИМЫМ НАЦИОНАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ПО ПРОДАЖАМ

Данной публикацией АО «Мэри Кэй» уведомляет Независимых Национальных Директоров по продажам о вступлении в силу с 01 апреля 2026 года следующих изменений в Соглашении с Независимым Национальным Директором по продажам (далее — Соглашение):

**Первый абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Компания реализует косметику, парфюмерию, сопутствующие и иные товары (далее — «продукция», «продукция «Мэри Кэй») под зарегистрированным товарным знаком «Мэри Кэй®» и различными другими товарными знаками, которыми Компания владеет, а также на периодической основе привлекает третьих лиц для продвижения продукции «Мэри Кэй» на рынке, и»

**Второй абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Национальный Директор по продажам осуществляет продвижение продукции "Мэри Кэй" в качестве независимого предпринимателя за свой счет и по своему усмотрению, и предполагает продолжать заниматься такой деятельностью, при этом здесь и далее под продвижением продукции подразумевается распространение информации о продукции «Мэри Кэй», в том числе ее демонстрация, среди потребителей»

**Третий абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Компания, учитывая возможности увеличения объемов закупок, а также другие преимущества, обретаемые с созданием мощной, хорошо стимулируемой организации, объединяющей независимых лиц, осуществляющих продвижение продукции «Мэри Кэй» на рынке, учредила специальную поощрительную программу (именуемую в дальнейшем "Программой для Национальных Директоров по продажам") для Независимых Директоров по продажам, которые проявляют качества успешных предпринимателей и демонстрируют способность побуждать других становиться успешными Независимыми Директорами по продажам, и»

**Четвертый абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Программа для Национальных Директоров по продажам предоставляет ее участникам (i) возможность получать специальные вознаграждения, основанные на объемах заказов продукции Мэри Кэй группы Независимых Консультантов по Красоте и Независимых Директоров по продажам, консультируемых и поддерживаемых Национальным Директором по продажам, а также объемах заказов продукции, размещенных на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru), потребителями, привлеченными такими Независимыми Консультантами по красоте и Независимыми Директорами по продажам и (ii) другие права, привилегии и льготы, более полно изложенные в настоящем Соглашении, и»

**Пятый абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Национальный Директор по продажам получила необходимую информацию, касающуюся вопросов косметологии, управления, руководства бизнесом, стимулирования деятельности, раскрытия информации и методов продвижения продукции на рынке, за счет личного участия в обучающих бизнес-программах, лекциях, деловых встречах и семинарах, и»

**Шестой абзац Преамбулы Соглашения излагается в следующей редакции:** «ПРИНИМАЯ ВО ВНИМАНИЕ, что Национальный Директор по продажам изъявляет желание принимать участие в Программе для Национальных Директоров по продажам, вести предпринимательскую деятельность в качестве Независимого Национального Директора по продажам, делиться опытом и оказывать содействие всем Независимым Консультантам по Красоте и Независимым

Директорам по продажам в составе Бизнес-Группы (далее совместно — «Бизнес-Группа») и потребителям продукции «Мэри Кэй», и»

**Восьмой абзац Преамбулы исключен из текста Соглашения.**

**По всему тексту Соглашения термин «Комиссионное вознаграждение» изменяется на «Вознаграждение».**

**По всему тексту Соглашения адрес сайта «[mk.marykayintouch.ru](http://mk.marykayintouch.ru)» изменяется на «[www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)».**

**Наименование статьи 1 Соглашения излагается в следующей редакции: «СООТВЕТСТВИЕ СТАНДАРТАМ И ПРИЗНАНИЕ В КАЧЕСТВЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ»**

**Статья 1 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Компания, учитывая соответствие Национального Директора по продажам квалификационным стандартам Компании, обеспечивающим возможность участия в Программе для Национальных Директоров по продажам, а также учитывая достигнутые взаимные договоренности, предусмотренные настоящим Соглашением, включая Таблицу Вознаграждений, прилагаемую к настоящему Соглашению и являющуюся неотъемлемой частью настоящего Соглашения, с периодически вносимыми в нее поправками (далее — «Таблица Комиссионных Вознаграждений»), и без каких-либо денежных вознаграждений, которые Национальный Директор по продажам выплачивает или обещает выплатить Компании за такое предоставление соответствующих прав, признает, что Национальный Директор по продажам отвечает всем требованиям «Мэри Кэй» и может осуществлять предпринимательскую деятельность в качестве самостоятельного и независимого Национального Директора по продажам, а Национальный Директор по продажам соглашается сотрудничать с Компанией со всеми вытекающими из этого правами, привилегиями, льготами и обязанностями, которые полностью вступают в силу с даты, указанной в Статье 19 настоящего Соглашения».

**В подпункте (ii) Статьи 2 фраза «...их назначения Директорами по продажам...» заменяется на «...получения статуса Независимого Директора по продажам...»**

**В подпункте (iii) Статьи 2 фраза «...распущены в результате повышения...» заменяется на «...распущены в результате развития...»**

**Наименование статьи 3 Соглашения излагается в следующей редакции: «ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВА»**

**Пункт 3.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам имеет право на получение от Компании Вознаграждений Национального Директора по продажам за развитие Бизнес-группы, а также за продвижение и расширение продаж продукции «Мэри Кэй» потребителям Независимыми Консультантами по красоте и Независимыми Директорами по продажам в составе Бизнес-группы Национального Директора по продажам, которые выплачиваются в форме ежемесячных вознаграждений, основанных на общем объеме ежемесячных заказов продукции «Мэри Кэй», покупаемой всеми членами определенной Бизнес-Группы, консультируемой Национальным Директором по продажам, а также заказов продукции, размещенных на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru) потребителями, привлеченными такой Бизнес-группой (далее — «Объем заказов»))».

Для расчета вознаграждений, выплачиваемых в соответствии с настоящим Соглашением, устанавливается, что ежемесячный Объем заказов, на основе которого производится выплата вознаграждений, равняется величине заказов продукции из Секции 1, размещенных всеми членами Бизнес-Группы Национального Директора по продажам, а также заказов продукции, размещенных потребителями, привлеченными такой Бизнес-группой, на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru) за соответствующий календарный месяц, предшествующий месяцу, в котором производится

расчет вознаграждения (за минусом налога на добавленную стоимость), в оптовых ценах. Ежемесячное вознаграждение выплачивается Компанией Национальному Директору по продажам в соответствии с прилагаемой Таблицей Вознаграждений».

**Первое предложения пункта 3.2. Соглашения излагается в следующей редакции:**

«Вознаграждения определяются на основе всех заказов на продукцию "Мэри Кэй" (товары из Секции 1 и/или размещенные на marykay.ru), полученных и акцептованных Компанией в течение периода с первого до последнего рабочего дня месяца включительно, если Компанией заранее не объявлены другие сроки».

**Пункт 3.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Если Ежемесячный объем Заказов Личной Бизнес-Группы Национального Директора по продажам а также заказов продукции, размещенных потребителями, привлечёнными такой Личной Бизнес-группой, на сайте marykay.ru соответствует определенным требованиям, время от времени устанавливаемым Компанией, Компания может, по своему исключительному усмотрению, выплачивать Национальному Директору по продажам дополнительное вознаграждение в суммах, время от времени определяемых Компанией; при условии, что Национальный Директор по продажам подпишет необходимые документы (и будет соблюдать их условия) в соответствии с требованиями Компании, чтобы получить такое дополнительное вознаграждение».

**Соглашение дополняется пунктами 3.4–3.9. в следующей редакции:**

3.4. Национальный Директор по продажам также имеет право на получение вознаграждения за заказы потребителей, привлеченных лично Национальным Директором по продажам, размещенные на сайте marykay.ru в объеме и на условиях, предусмотренных в Таблице вознаграждений.

3.5. Вышеуказанные вознаграждения включают все налоги (включая НДС), подлежащие уплате в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

3.6. Вознаграждение Национального директора по продажам, предусмотренное п. 3.4. Соглашения, может быть уменьшено, на сумму расходов, понесенных Компанией на доставку Продукции до потребителя в размере и на условиях, указанных на сайте [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru).

3.7. Принимая во внимание, что данные для расчета вознаграждения Национального директора по продажам на основании Таблицы Вознаграждений, содержатся в собственной автоматизированной системе расчета (далее – «Система») Компании, Национальный Директор по продажам может использовать эти результаты как основание для выставления и подписания актов сдачи-приемки оказанных услуг. В случае выявления Национальным Директором по продажам расхождений в расчетах, стороны обязуются провести совместное обсуждение и при необходимости корректировку расчетов.

3.8. Акт сдачи-приемки оказанных услуг (далее также – Акт) подписывается со стороны Национального Директора по продажам и направляется для подписания Компанией. Акт должен быть согласован сторонами в течение 5 (пяти) рабочих дней.

3.9. Стоимость фактически оказанных услуг исчисляется Сторонами и указывается в Акте приемки-сдачи оказанных услуг, оформляемом по окончании каждого календарного месяца. Выплата вознаграждения осуществляется в безналичном порядке в российских рублях на банковский счет Национального Директора по продажам в течение 30 рабочих дней с даты подписания Сторонами Акта. Вознаграждение, предусмотренное в 3.1, 3.4. по усмотрению Компании может быть перечислено в форме предоплаты (до подписания Акта приемки-сдачи оказанных услуг)».

**Пункт 4.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Программа для Национальных Директоров по продажам направлена на развитие бизнеса с Мэри Кэй для продвижения

и продажи потребителям продукции «Мэри Кэй», а также на развитие потребительского рынка для такой продукции. Поэтому не производится выплата вознаграждений за покупку Независимым Консультантом по Красоте демонстрационного набора, а также не выплачивается вознаграждение только за сам факт привлечения нового Независимого Консультанта по Красоте к сотрудничеству с Компанией. Не выплачивается вознаграждение за покупку сопутствующих или других товаров (Секция 2)».

**Пункт 4.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Кроме того, Стороны согласились, что вознаграждение и другие суммы, выплачиваемые Компанией Национальному Директору по продажам, могут быть уменьшены Компанией (i) на сумму вознаграждений и других сумм, ранее выплаченных Компанией Национальному Директору по продажам в связи с приобретением продукции "Мэри Кэй", которая затем была возвращена и/или выкуплена обратно Компанией у любого Независимого Консультанта по Красоте или Директора по продажам, входящего в Бизнес-Группу Национального Директора и прекращающего действие Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте, или у потребителя, разместившего заказ на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru) и (ii) на сумму задолженности Национального Директора по продажам в отношении Компании в соответствии со статьей 410 Гражданского Кодекса Российской Федерации».

**Пункт 4.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Если Национальный Директор по продажам не является налоговым резидентом Российской Федерации для целей налогообложения, то с любых сумм, выплачиваемых Компанией по настоящему Соглашению, могут быть удержаны соответствующие налоги в соответствии с законодательством Российской Федерации и договорами об избежании двойного налогообложения».

**Пункт 5.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам имеет право, с указанными в настоящем Соглашении ограничениями, использовать наименование "Независимый Национальный Директор по продажам Мэри Кэй" на канцелярских принадлежностях, дверях офиса, транспортных средствах, в телефонных справочниках и в одобренных Компанией материалах, для обеспечения продвижения продукции "Мэри Кэй", и при этом она не может использовать его в каких-либо иных целях».

**Первый абзац пункта 5.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Товарные знаки Компании могут использоваться Национальным Директором по продажам только способами, предусмотренными в настоящем Соглашении или при наличии письменного разрешения Компании. При каждом использовании Национальным Директором по продажам товарных знаков, фирменных наименований или логотипов, принадлежащих Компании, они должны сопровождаться словами "Независимый Национальный Директор по продажам", которые должны быть четко выделены с соблюдением нижеуказанной формы (или в любой другой форме, сопровождаемой предварительным письменным разрешением Компании)».

**Пункт 5.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Для защиты бизнеса Национального Директора по продажам, деятельности Независимых Консультантов по Красоте и Директоров по продажам, входящих в Бизнес-Группу Национального Директора по продажам, и бизнеса Компании от риска ложных, ошибочных, вводящих в заблуждение или необоснованных рекламаций, а также от несанкционированных поручительств, гарантий или заявлений, Национальный Директор по продажам соглашается не использовать товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, авторские права или иные права интеллектуальной собственности, принадлежащие Компании, в каких-либо материалах или литературе (кроме торговых изданий и материалов, предоставляемых Компанией для таких целей) без предварительного письменного разрешения Компании».

**Пункт 5.4. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам не имеет права или полномочий использовать наименование, фирменные наименования или товарные знаки, принадлежащие Компании, таким образом, что

Национальный Директор по продажам будет считаться или представляться должностным лицом, партнером, агентом (торговым или коммерческим представителем) или сотрудником Компании. В частности, ни фирменное наименование Компании, ни другое сходное наименование или товарный знак, принадлежащие Компании на основании права собственности или лицензии, не могут использоваться на банковских счетах, чеках или на каких-либо торговых или кредитных картах Национального Директора по продажам».

**Наименование статьи 6 Соглашения излагается в следующей редакции: «ИНФОРМАЦИЯ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ И СПРАВОЧНЫХ ИЗДАНИЯХ»**

**Пункт 6.1. Соглашения дополняется следующим положением:** «Предоставление права на использование товарного знака «Мэри Кэй®» в сети Интернет не означает согласия Компании на размещение Национальным Директором по продажам рекламных материалов, относящихся к компании «Мэри Кэй» или продукции под товарным знаком «Мэри Кэй®» от имени Компании. Во избежание сомнений в случае, если какой бы то ни было материал, размещенный Национальным Директором по продажам, будет квалифицирован в качестве рекламного, Национальный Директор по продажам должен рассматриваться как независимый рекламодатель».

**Пункт 6.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам выражает свое согласие с тем, что в случае прекращения действия настоящего Соглашения с Компанией, или нарушения Национальным Директором по продажам п. 6.1. настоящего Соглашения, любые телефонные номера, адреса электронной почты или адреса сайтов, любые страницы социальных сетей или веб-сайтов, используемые Национальным Директором по продажам для продвижения или ведения бизнеса с «Мэри Кэй», должны по требованию Компании быть изменены, удалены, отключены или заблокированы либо переданы Компании в пользование и распоряжение. В связи с этим, настоящим Национальный Директор по продажам выражает свое согласие и предоставляет Компании полномочие и разрешение действовать от его имени при взаимодействии с любой телефонной компанией, интернет-провайдером, сайтом или социальной сетью («Провайдеры услуг») по любым вопросам в отношении таких телефонных номеров, адресов электронной почты или адресов веб-сайтов, любых страниц в социальных сетях или веб-сайтов, а также Национальный Директор по продажам гарантирует освобождение Компании от каких-либо претензий любого рода или характера, возникающих после удаления таких номеров, адресов страниц или сайтов в соответствии с указанием Компании. Стороны договорились, что указанные полномочия заменяют доверенность от Национального Директора по продажам».

**Пункт 7.1. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Ввиду того, что Национальный Директор по продажам выступает также в качестве Независимого Консультанта по Красоте на основании ранее заключенного Договора купли-продажи, и что она желает продолжать заниматься этой деятельностью, Стороны соглашаются, что Национальный Директор по продажам продолжает пользоваться правами и привилегиями, а также выполнять обязанности Независимого Консультанта по Красоте, изложенные в действующем типовом Договоре купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте, с вносимыми в него время от времени изменениями, и кроме того, пользоваться всеми дополнительными правами, привилегиями, льготами и выполнять обязанности Национального Директора по продажам, которые предусмотрены настоящим Соглашением».

**В первом абзаце пункта 7.2. Соглашения** термин «льготам» заменяется на «привилегиям».

**Из подпункта (i) пункта 7.2. исключена фраза** «...защищенными авторскими правами...».

**Из подпункта (ii) пункта 7.2. исключена фраза** «...участвующих в работе ее...».

**В первом абзаце пункта 7.3. Соглашения фраза** «ее выдвижением на позицию» заменяется на «достижением статуса».

**Подпункт (i) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам получает вознаграждение, а также наделяется другими важными привилегиями и преимуществами, которые доступны только лицам, выполнившим условия для получения статуса независимых Национальных Директоров по продажам "Мэри Кэй" на основании заключенного с Компанией Соглашения».

**Подпункт (ii) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам признается Компанией лидером и вдохновителем деятельности Бизнес-Группы, объединяющей многочисленных независимых контрагентов Компании, включающей в том числе членов Бизнес-Группы, которые не были лично привлечены Национальным Директором по продажам (в том числе, привлечены членами Бизнес-Группы) и получает вознаграждения, основанные в том числе на Объеме заказов такой Бизнес-Группы».

**Подпункт (iii) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «для целей исполнения настоящего соглашения Национальный Директор по продажам получает возможность личного доступа к подготовленным Компанией отчетам и данным, включающим полный перечень имен, адресов, телефонов и подробное описание деятельности Компании и Бизнес-группы, а также информацию о потребителях продукции "Мэри Кэй" и другую полезную информацию, обычно недоступную конкурентам и общественности в таком объеме, степени детализации и форме, и которую Национальный Директор по продажам соглашается использовать в качестве конфиденциальной, не разглашать и не использовать для каких-либо целей без разрешения Компании и соблюдать в отношении нее все требования, предусмотренные Федеральным законом «О персональных данных» № 152-ФЗ от 27.07.2006».

**Подпункт (iv) пункта 7.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам получает от Компании признание и продвижение, которые способствуют формированию восприятия ее в качестве успешного лидера, организатора и лица, осуществляющего продвижение продукции «Мэри Кэй» среди потребителей и Независимых Консультантов по красоте, что повышает престиж Национального Директора по продажам и ее влияние на независимых лиц, осуществляющих сотрудничество с "Мэри Кэй"».

**Пункт 8.1 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам признает, что ее вознаграждение в качестве Национального Директора по продажам зависит от результатов усилий Национального Директора по продажам, направленных на продвижение продукции «Мэри Кэй» путем вдохновения, мотивации, консультирования и оказания содействия другим членам ее Бизнес-Группы и потребителям продукции. Национальный Директор по продажам соглашается взять на себя обязанности по предоставлению эффективных, добросовестных консультаций, а также оказанию содействия Независимым Консультантам по Красоте, желающим воспользоваться опытом и советами Национального Директора по продажам, а также ее предложениями относительно развития их успешного сотрудничества с Компанией».

**Пункт 8.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам соглашается использовать все свои усилия для поощрения и стимулирования Независимых Консультантов по Красоте и Независимых Директоров по продажам в Бизнес-Группе в стремлении стать Национальными Директорами по продажам; оказывать содействие и помощь в развитии бизнеса с Мэри Кэй, незамедлительно, в открытой и искренней манере предоставлять консультации Независимым Консультантам по Красоте и Независимым Директорам по продажам, желающим воспользоваться опытом Национального Директора по продажам в продвижении продукции "Мэри Кэй", консультировании Независимых Консультантов по Красоте, предоставлении консультационных услуг в области решения вопросов с потребителями продукции и в других областях, имеющих отношение к исполнению Соглашения».

Национальный Директор по продажам согласна публично выступать, читать лекции, проводить занятия на различных мероприятиях относительно деятельности Компании, и может время от времени готовить и распространять исключительно от своего имени и по собственной

инициативе среди других Независимых Консультантов по красоте и потребителей продукции «Мэри Кэй» буклеты и другие подготовленные Национальным Директором по продажам обучающие, поощряющие и мотивирующие материалы, связанные с бизнесом с Мэри Кэй. Настоящим Национальный Директор по продажам дает Компании право снимать, записывать на видео, фотографировать, перепечатывать и воспроизводить иным образом, защищать авторскими правами и публиковать работы, содержащие такие выступления, презентации или материалы, цитирующие их или вытекающие из них, при этом такие работы и материалы могут также включать имя Национального Директора по продажам, ее изображение, образ и голос, и Национальный Директор по продажам предоставляет неограниченные права пользования этими материалами или их частями в оригинальной или отредактированной форме для целей обучения, подготовки персонала, расширения торговли, маркетинга или в рекламных целях, которые Компания сочтет необходимыми. Настоящее положение не может рассматриваться как разрешение Компании на создание и распространение рекламной информации от имени Компании. Национальный Директор по продажам самостоятельно принимает решение по вопросам создания и распространения рекламы и несет ответственность за соблюдение законодательства о рекламе».

**Пункт 8.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам имеет право за свой счет и по своему усмотрению содержать соответствующий офис, для надлежащего управления своей деятельностью».

**Пункт 8.4. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам признает, что "Мэри Кэй®" и отличительные логотипы вместе с другими зарегистрированными и незарегистрированными товарными знаками, представляют собой исключительную собственность Компании, при этом Национальный Директор по продажам соглашается не совершать каких-либо действий, нарушающих юридическую силу этих знаков и исключительные и личные неимущественные права Компании или третьих лиц. Национальный Директор по продажам соглашается использовать эти товарные знаки в такой форме и таким образом, которые предписываются в настоящем Соглашении или специальных разрешениях, выдаваемых Компанией в письменной форме. Национальный Директор по продажам также соглашается прекратить использование каких-либо товарных знаков, фирменного наименования или защищенного авторскими правами материала, находящихся в собственности Компании, по получении письменного уведомления Компании».

**Пункт 8.5. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам признает исключительное право Компании на товарный знак "Мэри Кэй®", а также исключительные права Компании на все другие товарные знаки, зарегистрированные ранее или подлежащие регистрации в дальнейшем. Национальный Директор по продажам ни в какой форме не будет заявлять, что обладает каким-либо правом на любой из товарных знаков Компании, и признает, что не претендует на какие-либо права, имущественные права или проценты в связи с использованием таких товарных знаков, и соглашается с тем, что любое использование Национальным Директором по продажам таких товарных знаков будет служить повышению престижа Компании. Кроме того, Национальный Директор по продажам также соглашается прекратить использование каких-либо товарных знаков или фирменных наименований, идентичных или схожих с товарными знаками или фирменным наименованием Компании, с момента получения письменного уведомления Компании».

**Первое предложение пункта 8.6. Соглашения излагается в следующей редакции:** «До тех пор, пока Национальный Директор по продажам уполномочена использовать товарный знак "Мэри Кэй" в связи с продвижением каких-либо товаров в соответствии с условиями настоящего Соглашения, Национальный Директор по продажам соглашается не содействовать распространению, не распространять, и не продавать Независимым Консультантам по Красоте, Директорам по продажам или Национальным Директорам по продажам, без предварительного письменного одобрения со стороны Компании, какие-либо товары или услуги, которые не производятся и не продаются Компанией или не одобрены Компанией в письменной форме».

**Пункт 8.7. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам соглашается вести свою деятельность в соответствии с высочайшими стандартами порядочности, честности и ответственности по отношению к потребителям, другим Независимым Национальным Директорам по продажам, Независимым Директорам по продажам, Независимым Консультантам по Красоте и по отношению к Компании, а также постоянно подчеркивать необходимость поддержания таких доброжелательных взаимоотношений».

**Пункт 8.8. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам соглашается планировать и проводить встречи, семинары, презентации, а также другие мотивирующие и обучающие программы, которые, по мнению Национального Директора по продажам, необходимы для стимулирования деятельности и оказания содействия Независимым Консультантам по Красоте и Независимым Директорам по продажам, входящим в ее Бизнес-Группу, с целью продвижения продукции «Мэри Кэй». При этом все программы должны включать исключительно достоверную, полную информацию о продукции «Мэри Кэй», соответствующую информации, предоставленной Компанией».

**Пункт 8.9. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам соглашается привлекать внимание Компании и рекомендовать ей в письменной форме прекращать действие Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте и/или иных договоров и соглашений в отношении любого Независимого Консультанта по Красоте, и/или Соглашения с Независимым Директором по продажам в отношении любого Независимого Директора по продажам, вовлеченного, по мнению Национального Директора по продажам, в нечестную, неэтичную или противозаконную деловую практику или совершающего иные действия, нарушающие условия Договора купли-продажи с Независимым Консультантом по Красоте или Соглашения с Независимым Директором по продажам и/или иных договоров и соглашений, заключенных с Компанией, которые наносят существенный ущерб доброму имени Компании или престижу ее товаров, товарных знаков и фирменных наименований, с представлением Компании подробных сведений о таких нарушениях с целью их рассмотрения и принятия надлежащих мер».

**Пункт 8.10. Соглашения излагается в следующей редакции:** «В обмен на вознаграждения, предоставляемые в соответствии с настоящим Соглашением, а также другие вытекающие из него права и привилегии, Национальный Директор по продажам соглашается постоянно и добросовестно содействовать продвижению продукции "Мэри Кэй" в Российской Федерации или любых других странах, включенных Компанией в Таблицу Вознаграждений в качестве стран, в которых Национальный Директор по продажам может привлекать Независимых Консультантов по Красоте в течение срока действия настоящего Соглашения. Национальный Директор по продажам, кроме того, соглашается не привлекать, прямо или косвенно, Независимых Консультантов по Красоте, сотрудничающих с "Мэри Кэй", Независимых Директоров по продажам или других Независимых Национальных Директоров по продажам, сотрудничающих с "Мэри Кэй", к продаже и/или продвижению товаров и услуг, отличных от тех, которые продаются Компанией в течение срока действия настоящего Соглашения и в течение двух (2) лет после прекращения его действия. Кроме того, Национальный Директор по продажам соглашается не использовать и не давать другим лицам разрешений на использование любых наименований, обучающих материалов, персональных данных, отчетов или другой информации, не предназначенной для публичного распространения и полученной Национальным Директором по продажам в процессе своего сотрудничества с Компанией, в целях продвижения товаров и услуг другой компании, в течение срока действия настоящего Соглашения и в течение двух (2) лет после прекращения его действия. Кроме того, Национальный Директор по продажам соглашается, что в процессе сотрудничества с Компанией в качестве Национального Директора по продажам и в течение двух (2) лет после прекращения действия настоящего Соглашения, Национальный Директор по продажам будет воздерживаться от того, чтобы прямо или косвенно склонять или побуждать других Независимых Национальных Директоров по продажам, Независимых Директоров по

продажам, Независимых Консультантов по Красоте и потребителей к прекращению деловых отношений с Компанией, независимо от того, будут ли такие действия осуществляться непосредственно Национальным Директором по продажам или иными лицами. Кроме того, Национальный Директор по продажам соглашается воздерживаться в течение периода своего сотрудничества с Компанией в качестве Национального Директора по продажам и в течение двух (2) лет после прекращения действия настоящего Соглашения, от поиска путей получения или принятия, прямо или косвенно, каких-либо вознаграждений, финансовых выгод, прав из договора, денежных или неденежных премий или иных компенсаций от любой другой организации, в связи с привлечением к работе, наймом, заключением договора или привлечением к сотрудничеству иным образом любого лица, которое, насколько это известно или должно быть известно Национальному Директору по продажам, является Независимым Консультантом по Красоте, Независимым Директором по продажам другой Бизнес-Группы или Независимым Национальным Директором по продажам».

**Первое предложение п. 8.11. Соглашения излагается в следующей редакции:**

«Национальный Директор по продажам дает согласие на то, что информация об объеме заказов, произведенных Национальным Директором по продажам лично, членами ее Бизнес-Группы или потребителями продукции, или любая другая информация, касающаяся совместной деятельности Национального Директора по продажам и Компании, которая относится Компанией к разряду полезной в рекламных целях, может быть опубликована для внутреннего пользования другими Независимыми Национальными Директорами по продажам, Независимыми Директорами по продажам и Независимыми Консультантами по Красоте; при этом, если данная информация не подлежит публикации, то Национальный Директор по продажам направит Компании письменное извещение по указанному ниже адресу о том, что такая информация не подлежит распространению».

**Пункт 8.12 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам понимает и признает, что Национальный Директор по продажам будет иметь доступ к персональной информации и данным об отдельных лицах в результате обладания статусом Национального Директора по продажам. Такая персональная информация включает имена, адреса, номера телефонов, адреса электронной почты, информацию о продукции, историю заказов, информацию о Старшем Консультанте по красоте, Бизнес-Группе, личной группе и регионе, а также другую персональную информацию о Независимых Консультантах по красоте, Независимых Директорах по продажам, Независимых Национальных Директорах по продажам, о потребителях и потенциальных потребителях продукции «Мэри Кэй®». Национальный Директор по продажам является самостоятельным оператором обработки персональных данных, выражает свое согласие и принимает на себя обязательства по соблюдению всего применимого законодательства о защите конфиденциальной информации и персональных данных в отношении сбора, использования, хранения и иной обработки подобной персональной информации Национальным Директором по продажам. Национальный Директор по продажам также соглашается и признает, что любая персональная информация, прямо или косвенно полученная Национальным Директором по продажам от Компании и касающаяся других Независимых Консультантов по красоте, Независимых Директоров по продажам, Независимых Национальных Директоров по продажам, потребителей и потенциальных потребителей является строго конфиденциальной и не подлежит разглашению третьим лицам без специального письменного разрешения Компании. Национальный Директор по продажам также соглашается с тем, что целью получения такой персональной информации является содействие мотивации, наставничество, поддержка и сотрудничество. Компания также может предоставлять Национальному Директору по продажам доступ к определенной персональной информации других Независимых Консультантов по красоте для целей оценки и/или расчета вознаграждений, неденежных поощрений и наград. Национальный Директор по продажам также соглашается использовать эту информацию только в целях, для которых она предоставляется, а именно для мотивации, наставничества, поддержки и сотрудничества или для оценки и расчета вознаграждений, неденежных поощрений и наград, которые могут причитаться от Компании. Национальный

Директор по продажам также соглашается с тем, что если ее соглашения с Компанией прекратят свое действие по любой причине, Национальный Директор по продажам должна немедленно удалить и уничтожить всю персональную информацию, которую Национальный Директор по продажам прямо или косвенно получила от Компании относительно других Независимых Консультантов по красоте, потребителей продукции, Независимых Директоров по продажам, Независимых Национальных Директоров по продажам и предоставить Компании подтверждения удаления и уничтожения соответствующих персональных данных.

В случае предъявления Компании требований/претензий, исков со стороны третьих лиц, включая субъектов персональных данных, государственных органов и иных третьих лиц в связи с допущенным нарушением требований законодательства о персональных данных и защиты персональных данных, законодательства о защите конфиденциальной информации, связанных с предоставленными Национальному Директору по продаже персональными данными, Национальный Директор по продажам обязуется возместить Компании в качестве имущественных потерь (ст. 406.1 ГК РФ) все суммы штрафов, компенсаций, судебных издержек и иных расходов, которые возникнут у Компании. Также Национальный Директор по продажам обязана по запросу Компании незамедлительно предоставлять Компании всю необходимую информацию, документы, содействовать в подготовке ответов на обращения третьих лиц и принимать участие в разрешении споров, возникших в связи с переданными Национальному Директору по продажам персональными данными».

**Соглашение дополняется пунктами 8.13–8.15 в следующей редакции:** «8.13. Компания, её служащие и независимые подрядчики не несут ответственности перед Национальным Директором по продажам или любым иным лицом за любую смерть, вред, причиненный лицу, или урон, нанесенный собственности (включая косвенные убытки), вызванные небрежностью или ненадлежащими действиями Национального Директора по продажам. Национальный Директор по продажам соглашается освободить Компанию от ответственности по любым расходам, убыткам, искам и ответственности, возникающим в связи с такой смертью, уроном, нанесенным собственности, или вредом, причиненным лицу. В частности, Национальный Директор по продажам обязуется возместить убытки Компании, понесенные в связи с ненадлежащим исполнением обязательств по настоящему Соглашению, включая предоставление неполной, ненадлежащей, недостоверной информации о продукции потребителям.

8.14. Национальный Директор по продажам обязуется осуществлять демонстрацию и продвижение продукции потребителям без взимания дополнительной платы, в целях их стимулирования к приобретению и без непосредственного физического контакта с кем-либо из потребителей.

8.15. Национальный Директор по продажам соглашается не перепродавать и не выставлять продукцию на предприятиях розничной торговли, бытового обслуживания и информировать каждого члена его Бизнес-Группы о важности соблюдения вышеизложенного».

**Из первого абзаца пункта 10.3. Соглашения исключена следующая фраза** «... в отношении деятельности Национального Директора по продажам...»

**Подпункт (i) пункта 10.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Если Национальный Директор по продажам умышленно предоставит Компании ложную или искаженную информацию в целях получения приза, награды, премии или вознаграждения, рассчитываемых на основе Объема заказов, своего объема заказов, или в связи с привлечением новых Независимых Консультантов по Красоте или потребителей продукции «Мэри Кэй»; или»

**Из подпункта (ii) пункта 10.3. Соглашения исключена следующая фраза:** «...для его последующей перепродажи конечным потребителям Независимым Консультантом по Красоте».

**В подпункте (iv) пункта 10.3. Соглашения** термин «клиентам» заменен на «потребителям Продукции», термин «независимой сети продаж» на «независимой сети».

**В подпункте (v) пункта 10.3. Соглашения** термин «выполнению работы» заменен на «исполнению обязательств по настоящему Соглашению».

**Подпункт (vii) пункта 10.3. Соглашения излагается в следующей редакции:** «Если между Национальным Директором по продажам и другими Независимыми Национальными Директорами по продажам или между Национальным Директором по продажам и Независимыми Директорами по продажам и/или Независимыми Консультантами по Красоте ее Бизнес-Группы и/или потребителями продукции «Мэри Кэй» возникнут споры, разногласия или противоречия, которые, по исключительному мнению Компании, могут неблагоприятно повлиять на репутацию Компании, репутацию продукции "Мэри Кэй" или престиж товарных знаков Компании».

**Соглашение дополняется пунктом 10.6. в следующей редакции:** «В случае прекращения действия настоящего Соглашения по любой причине Национальный директор по продажам обязан незамедлительно перечислить в Компанию все суммы вознаграждения, полученные авансом по настоящему Соглашению (суммы, по которым Компанией не были подписаны Акты приемки-сдачи оказанных услуг)».

**Пункт 11.1 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Отношения, устанавливаемые настоящим Соглашением — это отношения, при которых Национальный Директор по продажам действует в качестве независимого лица, получающего вознаграждение, определяемое достигнутыми результатами, которые в свою очередь определяются Объемом оптовых заказов и деятельностью ее Бизнес-Группы по продвижению продукции. Национальный Директор по продажам отвечает за надлежащую регистрацию в качестве лица, занимающегося предпринимательской деятельностью, включая регистрацию в соответствующих налоговых органах, а также получение при необходимости разрешений и согласований, требуемых для ведения деятельности Национального Директора по продажам в соответствии с настоящим Соглашением».

**Пункт 11.2 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Стороны признают, что Национальный Директор по продажам не является партнером Компании в совместном предприятии, а также акционером, агентом (торговым или коммерческим представителем), иным представителем, сотрудником или служащим Компании. Ни одно из положений настоящего Соглашения не дает разрешения и не уполномочивает Национального Директора по продажам вести дела от имени или за счет Компании, принимать на себя какие-либо расходы, долги, обязательства, налоги или ответственность в интересах или от имени Компании, либо действовать от имени Компании или связывать Компанию какими-либо обязательствами в том числе заключать договоры купли-продажи с Независимыми Консультантами по красоте «Мэри Кэй», договоры возмездного оказания услуг с Независимыми Консультантами по Красоте, Соглашений с Независимыми Директорами по продажам или участвовать в подготовке к их заключению. Компания не обладает правами и не оставляет за собой право или полномочия определять или контролировать способы, средства или методы, которыми пользуется Национальный Директор по продажам при осуществлении своей деятельности или исполнении Национальным Директором по продажам своих обязанностей по настоящему Соглашению, но Компания может только осуществлять контроль за достигнутыми Национальным Директором по продажам результатами для выплаты вознаграждения по настоящему Соглашению. При взаимодействии с третьими лицами, включая потребителей и Независимых Консультантов по красоте, Национальный Директор по продажам обязана четко обозначить свой статус как независимого лица, действующего исключительно от своего имени и по своему усмотрению».

**Пункт 11.3 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам также признает, что все Независимые Консультанты по Красоте, составляющие

Бизнес-Группу данного Национального Директора по продажам, являются независимыми предпринимателями, в отношении которых Национальный Директор по продажам выступает в качестве "Национального Директора по продажам", предоставляя им, по их просьбе или добровольному согласию, консультации и опыт, приобретаемый в осуществлении привлечения новых Независимых Консультантов по Красоте и потребителей продукции «Мэри Кэй» в целях продвижения продукции «Мэри Кэй». Национальный Директор по продажам признает, что она не имеет права или полномочий определять и контролировать способы, средства или методы, с помощью которых Независимые Консультанты по Красоте осуществляют свою деятельность».

**Пункт 11.4 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Как независимый предприниматель, Национальный Директор по продажам обязана подавать все необходимые отчетные данные для уплаты налогов в связи с предпринимательской деятельностью в соответствии с действующим законодательством, и несет единоличную ответственность за уплату всех взносов (в пенсионный фонд, фонды социального страхования и других аналогичных взносов), налога на доходы и налога на добавленную стоимость (если применимо), иных взносов, налогов, пошлин и сборов, которыми облагаются лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью».

**Пункт 11.5 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Независимый Национальный Директор по продажам не является служащим или сотрудником Компании и не рассматривается как служащий или сотрудник Компании для целей налогообложения и иных целей. Термин «Национальный Директор по продажам» используется исключительно для обозначения Стороны настоящего Договора. Данный термин не является наименованием должности и не может свидетельствовать о наличии трудовых или иных зависимых отношений между Сторонами».

**Статья 12 Соглашения излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам признает, что она является независимым предпринимателем и несет единоличную ответственность за любые претензии, ущерб и обязательства, возникающие в результате осуществления деятельности в соответствии с условиями настоящего Соглашения. Национальный Директор по продажам соглашается возмещать ущерб и не держит Компанию ответственной за все и любые такие претензии, ущерб и обязательства, в том числе претензии, которые возникают в результате ошибочной или вводящей в заблуждение рекламы, неадекватного представления Национальным Директором по продажам эффективности продукции и иной информации о продукции, возможностей получения прибыли или несоблюдения Национальным Директором по продажам законодательства, регулирующего уплату всех налогов и взносов, включая, в частности, любые взносы в фонды социального страхования, подоходный налог, налог на добавленную стоимость и любые другие налоги, взносы, пошлины и обязательные платежи, подлежащие выплате лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью. Компания признает и соглашается, что Национальный Директор по продажам является независимым предпринимателем и не несет ответственности за какие-либо претензии, ущерб, убытки или обязательства, связанные с деятельностью Компании, а также за претензии, связанные с производственными дефектами продукции, и Компания соглашается возмещать Национальному Директору по продажам ущерб и оберегать ее от любых претензий, убытков или обязательств, ответственность за которые несет Компания».

**Наименование статьи 16 Соглашения излагается в следующей редакции:** «ЦЕЛОСТНОСТЬ СОГЛАШЕНИЯ И ИНЫЕ ДОГОВОРЫ»

**Пункт 16.2. Соглашения излагается в следующей редакции:** «При этом Компания может внести изменения в настоящее Соглашение (включая изменения в Таблицу вознаграждений) через Официальное уведомление об изменениях, размещенное одним из следующих способов по усмотрению Компании:

- 1) Публикация на сайте Компании [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru) (включая опубликование в личном кабинете Национального Директора на указанном сайте);
- 2) Письмо по электронной почте (email), направленное на адрес электронной почты, указанный Национальным Директором, с адреса электронной почты Компании [agreement\\_changes@mkcorp.com](mailto:agreement_changes@mkcorp.com). Настоящим Стороны соглашаются считать любую такую коммуникацию по электронной почте совершенной в письменной форме и создающей юридические последствия;
- 3) В виде письменного уведомления, подписанного уполномоченным лицом Компании и направленного в соответствии с Разделом 18;
- 4) Публикация в официальных изданиях Компании (например, в издании «Аплодисменты»).

Под Официальным уведомлением об изменениях Стороны понимают письменный документ с названием «Официальное уведомление об изменениях в Соглашении с Независимым Национальным Директором по продажам». Любое Официальное уведомление об изменениях, размещенное Компанией, вступает в силу не ранее чем через 30 (тридцать) календарных дней с даты его размещения. Национальный Директор по продажам может расторгнуть настоящее Соглашение в любое время до вступления вышеупомянутых изменений в силу путем направления письменного уведомления Компании.

В случае продолжения сотрудничества, исполнения договора и отсутствия отказа от договора на новых условиях, Стороны считают, что изменения приняты Национальным Директором по продажам (отсутствие письменного отказа рассматривается как конклюдентные действия в качестве акцепта). Для целей настоящей Статьи Национальный Директор по продажам обязана отслеживать издания Компании: "Аплодисменты"<sup>®</sup> и/или официальный сайт Компании ([www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)), в том числе, на предмет наличия в них изменений в Соглашение и иной информации, значимой для развития бизнеса».

**Из статьи 19 Соглашения** исключена фраза «без образования юридического лица (т.е. в качестве зарегистрированного индивидуального предпринимателя)».

**Заголовок Таблицы Вознаграждений излагается в следующей редакции:** «ТАБЛИЦА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ НЕЗАВИСИМОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ»

**Текст сноски 1 излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам имеет право на получение вознаграждений и бонусов, которые выплачиваются на условиях, установленных Соглашением на основании общего объема заказов личной Бизнес-Группы (за вычетом НДС, рассчитанного по рекомендуемой розничной цене), включая личные заказы Национального Директора по продажам и потребителей продукции «Мэри Кэй», привлеченных такой дочерней Бизнес-группой».

**Таблица Вознаграждений дополняется разделом I в следующей редакции:**

«Вознаграждение за заказы продукции, размещенные на сайте [marykay.ru](http://marykay.ru) потребителями, привлеченными Национальным Директором по продажам, (далее именуемое «Консультационное вознаграждение»):»

Вознаграждение за продвижение продукции потребителям составляет 50% от суммы заказа потребителя, привлеченного Национальным Директором по продажам».

**Нумерация разделов I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII Таблицы вознаграждения меняется на II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX соответственно.**

**Первый абзац раздела III Таблицы вознаграждений излагается в следующей редакции:**

«Национальный Директор по продажам имеет право на получение вознаграждения за личную группу в размере от 8 до 12% от месячного объема заказов личной группы и клиентов, привлеченных такой личной группой, при условии, что Национальный Директор по продажам должна иметь в своей команде четырех и более активных членов личной группы».

**Раздел IV Таблицы вознаграждений излагается в следующей редакции:** «На основании месячного объема заказов (в базовых единицах) каждой:

	А. Дочерней Бизнес-Группы первого уровня и потребителей продукции «Мэри Кэй», привлеченных такой дочерней Бизнес-группой	Вознаграждение Национального Директора по продажам
100 -199,99 базовых единиц	5%	
100 -199,99 базовых единиц	6%	
200- 499,99 базовых единиц	7%	
500 или больше базовых единиц	8%	
Б. Дочерней Бизнес-Группы второго уровня и потребителей продукции «Мэри Кэй», привлеченных такой дочерней Бизнес-группой	3%	
В. Дочерней Бизнес-Группы третьего уровня и потребителей продукции «Мэри Кэй», привлеченных такой дочерней Бизнес-группой	2%	
Г. Дочерней Бизнес-Группы четвертого уровня и потребителей продукции «Мэри Кэй», привлеченных такой дочерней Бизнес-группой	0,5% <sup>2</sup>	
Д. Дочерней Бизнес-Группы четвертого уровня и потребителей продукции «Мэри Кэй», привлеченных такой дочерней Бизнес-группой	1% <sup>3</sup>	

**Первый абзац раздела V Таблицы вознаграждений излагается в следующей редакции:**

«На основании месячного объема заказов (в базовых единицах) личной Бизнес-Группы дочернего Независимого Национального Директора по продажам и потребителей продукции «Мэри Кэй», привлеченных такой личной Бизнес-группой, выплачивается следующее вознаграждение».

**В третьем абзаце подпункта Б раздела VI Таблицы вознаграждений** термин «назначение» изменяется на «получение статуса».

**Четвертый абзац подпункта Б раздела VI Таблицы вознаграждений излагается в следующей редакции:** «Национальный Директор по продажам может получать ежемесячную денежную выплату за новую дочернюю Бизнес-Группу первого уровня в случае повторного дебюта Независимого Директора по продажам (т.е. имеется в виду, что данный Независимый Консультант по красоте уже не в первый раз дебютирует в качестве Независимого Директора по продажам при поддержке Национального Директора по продажам), если объем заказов личной Бизнес-группы Независимого Директора по продажам составляет не менее 125% Минимального объема заказов Бизнес-Группы по итогам месяца. Датой, от которой отсчитываются три года с момента дебюта дочернего Независимого Директора для осуществления ежемесячной денежной выплаты, является дата последнего дебюта дочернего Независимого Директора по продажам первого уровня в качестве Независимого Директора по продажам».

*Новая редакция Соглашения вступает в силу с 1 апреля 2026 года. Все остальные условия Соглашения с Независимым Национальным Директором по продажам, не затронутые настоящим уведомлением, остаются неизменными и действующими в прежней редакции.*

## **ОФИЦИАЛЬНОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ДОГОВОРЕ КУПЛИ-ПРОДАЖИ С НЕЗАВИСИМЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ ПО КРАСОТЕ**

*Данной публикацией АО «Мэри Кэй» уведомляет Независимых Консультантов по красоте о вступлении в силу с 01 апреля 2026 года следующих изменений в Договоре купли-продажи с Независимым Консультантом по красоте (далее — Договор купли-продажи):*

**Заголовок Договора излагается в следующей редакции:** «ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ С НЕЗАВИСИМЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ ПО КРАСОТЕ».

**По всему тексту Договора купли-продажи адрес сайта «[mk.marykayintouch.ru](http://mk.marykayintouch.ru)» изменяется на «[www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)».**

**Подпункт (б) пункта 1 дополняется следующей фразой:** «Заказ считается акцептованным Продавцом после направления Продавцом письма по адресу электронной почты Покупателя, предоставленному Продавцу. Письмо содержит информацию о виде, объеме, цене и сроках доставки продукции. Данная информация также приводится в личном кабинете Покупателя на сайте [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)».

**Подпункт (г) пункта 1 излагается в следующей редакции:** «Продавец имеет право в любое время изменять предложенные розничные цены, скидки, тарифы на любые услуги, условия мотивационных программ и критерии определения «действующий» с учетом обязательств Продавца по пункту 5 Договора, при условии предварительного уведомления за 14 (четырнадцать) календарных дней путем публикации изменений на сайте Продавца ([www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)) и/или в изданиях Продавца: «Аплодисменты®». Данное положение не применяется к заказам Покупателя, акцептованным Продавцом».

**Подпункты (д), (е), (з) пункта 1 исключены из текста Договора купли-продажи.**

**Подпункт (ж) пункта 1 излагается следующей редакции:** «Продавец имеет право указывать в своих публикациях, предназначенных для Независимых Директоров по продажам, объемы заказов Покупателя или Бизнес-Группы, в составе которой действует Покупатель, а также

контактную информацию Покупателя (адрес, телефон, электронная почта), и любую иную информацию об отношениях Продавца и Покупателя, которую Продавец сочтет полезной для развития своей деятельности, а если такая информация не подлежит разглашению, Покупатель письменно уведомит Продавца по адресу, указанному ниже, о том, что Покупатель не желает разглашения указанной информации. Если Покупатель принимает решение и должным образом уведомляет Продавца о том, что использование указанной информации Продавцом для него нежелательно, Покупатель не допускается к участию в мотивационных программах или вызовах, организованных Продавцом».

**Нумерация подпункта (ж) пункта 1 Договора купли-продажи изменяется на (д) соответственно.**

**Пункт 1 дополняется подпунктом (е) в следующей редакции:** «В целях получения дополнительной скидки на заказы Покупатель имеет право, в рамках программы лояльности информировать о продукции Продавца и о способе ее приобретения иных лиц (потенциальных потребителей). Размер, периодичность и иные условия предоставления дополнительной скидки определяются условиями программы лояльности и размещаются Продавцом путем публикации на сайте Продавца ([www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)) и/или в печатных изданиях Продавца: "Аплодисменты"<sup>®</sup>».

**Подпункт (а) пункта 2 излагается следующей редакции:** «Покупатель несет единоличную ответственность за выполнение всех требований действующего законодательства, включая уплату всех необходимых налогов и сборов, сдачу отчетности, а также получение всех необходимых разрешений, требуемых в соответствии с законом при наличии».

**Подпункт (б) пункта 2 излагается следующей редакции:** «Покупатель не является партнером Продавца в совместном предприятии, партнером, служащим или агентом (торговым или коммерческим представителем). Покупатель не имеет права связывать Продавца какими-либо долгами, обязательствами или ответственностью. Покупатель может именоваться «Независимый Консультант по Красоте», при этом данный термин используется исключительно для обозначения стороны настоящего Договора. Данный термин не является наименованием должности и не может свидетельствовать о наличии трудовых отношений между Сторонами».

**Подпункт (в) пункта 2 излагается следующей редакции:** «Покупатель является налоговым резидентом Российской Федерации для целей налогового законодательства Российской Федерации».

**Подпункт (г) пункта 2 исключен из текста Договора купли-продажи.**

**Подпункт (а) пункта 3 излагается следующей редакции:** «Покупатель осведомлен, что для целей получения дополнительной скидки (во исполнение пп. (е). п. 1 настоящего Договора) потребителю должна предоставляться достоверная, точная, полная и актуальная информация о продукции "Мэри Кэй"<sup>®</sup> без непосредственного физического контакта с кем-либо из потребителей и без взимания с них дополнительной платы».

**Подпункт (б) пункта 3 излагается следующей редакции:** «Покупатель обязуется не продавать и/или не выставлять продукцию "Мэри Кэй"<sup>®</sup> на предприятиях розничной торговли или бытового обслуживания».

**Подпункт (в) пункта 3 излагается следующей редакции:** «Покупатель соглашается (i) проявлять порядочность, честность и ответственность при взаимодействии с потребителями продукции "Мэри Кэй"<sup>®</sup>; (ii) учитывать, что ответственность за возможный ущерб, возникший вследствие предоставления недостоверных сведений самим Покупателем любым третьим лицам, не возлагается на Продавца; и (iii) стремиться действовать в соответствии с Золотым Правилom "Мэри Кэй"».

**Подпункт (г) пункта 3 исключен из текста Договора купли-продажи.**

**MARY KAY.**

**Нумерация подпункта (д) пункта 3 Договора купли-продажи изменяется на (г) соответственно.**

**Подпункт (е) пункта 3 исключен из текста Договора купли-продажи.**

Нумерация подпунктов (ж), (з), (и), (к) пункта 3 Договора купли-продажи изменяется на (д), (е), (ж), (з) соответственно.

**Подпункт (д) пункта 3 излагается в следующей редакции:** «Продавец, его служащие и независимые подрядчики не несут ответственности перед Покупателем или любым иным лицом за любую смерть, вред, причиненный лицу, или урон, нанесенный собственности (включая косвенные убытки), вызванные небрежностью или ненадлежащими действиями Покупателя. Покупатель соглашается освободить Продавца от ответственности по любым расходам, убыткам, искам и ответственности, возникающим в связи с такой смертью, уроном, нанесенным собственности, или вредом, причиненным лицу».

**Подпункт (е) пункта 3 излагается в следующей редакции:** «Покупатель понимает, что может использовать товарные знаки "Мэри Кэй"<sup>®</sup>, знаки обслуживания, фирменные наименования, авторские права и иные права интеллектуальной собственности Продавца, только в материалах, утвержденных и предоставленных Продавцом для такого использования».

**Подпункт (ж) пункта 3 излагается в следующей редакции:** «Покупатель осведомлен о требованиях Кодекса профессиональной этики российской Ассоциации прямых продаж. Это означает, что Покупатель при информировании потребителя о продукции, в том числе, сообщит последнему о возможности отменить заказ или отказаться от уже полученной продукции, вернув оплаченную сумму за продукцию в течение четырнадцати дней с момента вручения потребителю продукции».

**Подпункт (з) пункта 3 излагается в следующей редакции:** «Покупатель может быть приглашен Продавцом для участия, выступления и/или обмена информацией на различных мероприятиях. Покупатель обязуется использовать достоверную информацию в соответствии с информационными материалами, предоставленными Продавцом и/или доведенными до Покупателя в любой форме, необходимыми для участия в таких мероприятиях. В случае осуществления на таких мероприятиях и выступлениях фото- и/или видеосъемки Покупатель настоящим дает Продавцу право снимать, записывать на видео, фотографировать, перепечатывать и воспроизводить иным образом, защищать авторскими правами и публиковать работы, содержащие такие выступления или материалы, цитирующие их или вытекающие из них, при этом такие выступления и материалы могут также включать имя Покупателя, его изображение и голос, и Покупатель предоставляет неограниченные права пользования этими материалами или их частями в оригинальной или отредактированной форме для целей обучения, расширения торговли, маркетинга или в рекламных целях, которые Продавец сочтет необходимыми».

**Из подпункта (б) пункта 4 исключена фраза «и осуществление рассмотренных в нем сделок».**

**Подпункт (в) пункта 4 излагается в следующей редакции:** «Продавец не оставляет за собой и не требует права осуществлять контроль или руководить Покупателем, за исключением права по усмотрению Продавца делать запросы по обязательствам в рамках настоящего Договора»

**Подпункт (б) пункта 5 исключен из текста Договора купли-продажи.**

**Нумерация подпунктов (в), (г), (д), (е) пункта 3 Договора купли-продажи изменяется на (б), (в), (г), (д) соответственно.**

**Подпункт (д) пункта 5 дополняется следующей фразой:** «Моментом доставки считается вручение продукции Покупателю по указанному им адресу, а при его отсутствии — любому лицу, предъявившему информацию о номере заказа либо иное (в том числе электронное) подтверждение оформления заказа. В случае отсутствия по указанному Покупателем месту Покупателя или иного уполномоченного на принятие продукции лица в согласованный с Покупателем срок, Продавец согласовывает с Покупателем новый срок доставки продукции».

**Подпункт (а) пункта 6 излагается в следующей редакции:** «Настоящий Договор действителен с даты его утверждения Продавцом по 31 декабря того же года и будет автоматически продлеваться с 1 января каждого последующего года на дополнительный срок в 1 (один) год, при условии, что настоящий Договор может быть прекращен Покупателем или Продавцом в любое время с немедленным вступлением прекращения в силу при любом нарушении его положений, включая существенные нарушения, или в любое время путем направления другой стороне письменного уведомления о расторжении Договора по истечении срока не менее чем 30 (тридцать) дней после отправления такого уведомления. Существенными нарушениями Договора со стороны Покупателя считаются нарушения положений, указанных в пунктах 3 (б), 3 (в), 3 (г), 3 (е), 3 (ж), 3 (з), а также установление Продавцом обстоятельств, свидетельствующих о нечестной, неэтичной или противозаконной деловой практике или совершении иных действий, нарушающих условия Договора, которые наносят существенный ущерб доброму имени Продавца или престижу его продукции, товарных знаков и фирменных наименований».

**Второй абзац Пункта 7 излагается в следующей редакции:** «Несмотря на вышеизложенное, Продавец может внести изменения в настоящий Договор путем опубликования таких изменений в следующих изданиях Продавца: «Аплодисменты®» и/или на официальном сайте Продавца ([www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru)), при условии, что (i) такие изменения вступают в силу не ранее чем через 30 (тридцать) календарных дней с момента опубликования, и (ii) Покупатель вправе расторгнуть настоящий Договор в любое время до вступления вышеупомянутых изменений в силу путем направления письменного уведомления Продавцу. Указанные положения не касаются заказов Покупателя, акцептованных Продавцом».

**Пункт 9 излагается в следующей редакции:** «Настоящий Договор подлежит утверждению Продавцом по месту его нахождения. Продавец утверждает настоящий Договор после того, как Покупатель получит стартовый набор. Настоящий Договор на момент его подписания является исключительной и единственной договоренностью между Продавцом и Покупателем, и Покупатель не становится и не рассматривается как работник Продавца в силу заключения настоящего Договора для каких-либо целей, включая, в том числе без ограничений, и налогообложение».

**Из реквизитов Договора купли-продажи исключается ОГРНИП.**

**Первые четыре абзаца заключительной части Договора купли-продажи излагаются в следующей редакции:**

По номеру мобильного телефона и адресу электронной почты может направляться информация о состоянии консультантского счета, статусе размещенного заказа, объеме заказов, а также иная информация, относящаяся к Покупателю, и прочая маркетинговая и рекламная информация Продавца. Пожалуйста, ознакомьтесь с дополнительной информацией об услуге на сайте [www.marykayintouch.ru](http://www.marykayintouch.ru).

**Последние три абзаца исключены из текста Договора купли-продажи.**

*Новая редакция Договора купли-продажи вступает в силу с 1 апреля 2026 года. Все остальные условия Договора купли-продажи, не затронутые настоящим уведомлением, остаются неизменными и действующими в прежней редакции.*



Сколько раз вам пришлось говорить: «Вот если бы меня было двое?» Хорошая новость заключается в том, что вас может быть двое — и даже больше — если вы делегируете ваши обязанности. Когда стоимость вашего времени измеряется долларами, не тратьте время на работу за цент.

В бизнесе мы следуем этому правилу каждый день, но иногда забываем использовать его вне офиса. Обсудив это с бесчисленным количеством работающих женщин, я хорошо себе представляю, что главной проблемой нашей жизни остается нехватки времени в сутках.

*Mary Kay Ash*