



FOREVER



Деловна
ПОЛИТИКА
на компанијата

СОДРЖИНА

1.	ВОВЕД	3
2.	ДЕФИНИЦИИ	4
3.	ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП	8
4.	СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГ ПЛАН	10
5.	МЕНАЏЕРСКИ СТАТУС И КВАЛИФИКАЦИИ	13
6.	ЛИДЕРСКИ БОНУС	15
7.	ДОПОЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ	17
8.	НАГРАДИ ЗА МЕНАЏЕРИТЕ	17
9.	БОНУС “СКАПОЦЕНИ КАМЕЊА”	21
10.	ДОЛГОРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАЊЕ	22
11.	CHAIRMAN БОНУС	23
12.	ГЛОБАЛНО РЕЛИ НА ФЛП	27
13.	ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ	28
14.	ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ	29
15.	ПОЛИТИКА ЗА МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ	29
16.	ЗАБРАНЕТИ АКТИВНОСТИ	31
17.	ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА	34

18.	ПРАВНИ БАРАЊА	38
19.	ОГРАНИЧУВАЧКИ ОДРЕДБИ	41
20.	СПОРАЗУМ ЗА ДОВЕРЛИВОСТ И НЕОТКРИВАЊЕ НА ИНФОРМАЦИЈА	42

1

ВОВЕД

- 1.01 (а) “Форевер Ливинг Продактс” (подолу нарекуван “ФЛП”) е меѓународно семејство од поврзани компании кои се единствени во примената на својот концепт кој ја поттикнува и поддржува употребата и продажбата на мало на своите производи преку независни дистрибутери секаде во светот. За своите дистрибутери ФЛП обезбедува производи со најдобар квалитет, персонал за целосна поддршка и најдобар маркетинг план во индустријата. Филијалните компании и нивните производи им нудат можност на потрошувачите и дистрибутерите да го подобрат квалитетот на својот живот со користењето на производите на ФЛП и еднаков пристап до успехот за секој што сака правилно да работи според програмата. За разлика од другите можности за бизнис, за членовите на ФЛП е мал финансискиот ризик, бидејќи не се бара ниту минимално вложување на капитал, а компанијата обезбедува политика за слободен откуп (buy back).
- (б) Нашите компании не тврдат дека дистрибутерот ќе постигне финансиски успех без да работи или пак потпирајќи се само на трудот на другите. Надоместокот во компанијата ФЛП се заснова на продажбата на нејзините производи. Дистрибутерот е независна договорна странка чиј успех или неуспех зависи од неговиот или нејзиниот личен труд.
- (в) Компанијата ФЛП има долга историја на успех. Основната цел на маркетинг планот на ФЛП е на потрошувачите да им се промовира продажбата и употребата на високо квалитетните производи на ФЛП. Основната цел на дистрибутерите е да изградат организација за промоција на продажбата и употребата на производите на компанијата.
- (г) Независните дистрибутери на сите нивоа од маркетинг планот на Форевер Ливинг се поттикнуваат секој месец да остварат продажба на мало и да ја евидентираат таквата продажба.
- (д) Успешните дистрибутери добиваат информации за актуелната состојба на пазарот преку присуство на обуките, поддржување на своите лични потрошувачи и спонзорирање на други кои ќе продаваат на мало.
- (ѓ) Дистрибутерите кои имаат прашања или потреба од дополнителни појаснувања, можат да ја контактираат канцеларијата на ФЛП Македонија на тел: 02 2465846 и 02 2465815, или на flp@t-home.mk.
- 1.02 (а) Деловната политика е воведена со цел да ги регулира ограничувањата и правилата за правилни продажби и маркетинг дејствија и да се спречат злоупотребите, како и други несоодветни или противзаконити дејствија. Деловната политика се ревидира, изменува и дополнува периодично.

- (б) Секој дистрибутер е должен да се запознае со Деловната политика.
- (в) Со потпишување на Дистрибутерскиот договор, дистрибутерот се согласува да се придржува кон Деловната политика на ФЛП. Текстот на Дистрибутерскиот договор изрично ги посочува обврзувачките договорни односи и задолженија за придржување кон Деловната политика од страна на дистрибутерите. Секоја порачка на производи од ФЛП, е потврда на ангажманот на дистрибутерот да се придржува кон Деловната политика.

2

ДЕФИНИЦИИ

- 2.01 **НОВИ бодови:** бодовите на Менаџерот акумулирани од лично спонзорирани дистрибутерски линии во 12-те месеци откако биле спонзорирани (вклучително и месецот во кој таа дистрибутерска линија е спонзорирана), или додека таа дистрибутерска линија не постигне ниво Менаџер.
- 2.01 **Акредитирани продажби:** дејност поврзана со продажби и одразена во бонусни бодови од порачки кои дистрибутерот ги направил во ФЛП.
- 2.02 **Активен лидер:** дистрибутер на ниво Супервизор или повисоко, кој има четири или повеќе бонусни бодови за активност во рамките на еден календарски месец во државата во која живее, од кои најмалку еден бод е на личен дистрибутерски код. Статусот “Активен лидер” се утврдува секој месец и е дел од барањата за квалификација за добивање на: бонус од група, лидерски бонус, бонус “Скапоцени камења”, премии од долгорочната програма за стимулирање, статус “Менаџер-Орел”, џепарлак за Рели и Chairman бонус.
- 2.03 **Бонус:** доход кој Компанијата го исплаќа на дистрибутерот.
 - (а) **Личен бонус (Л.Б.):** доход кој се исплаќа на Асистент Супервизор, Супервизор, Асистент Менаџер или Менаџер, во размер од 5-18% од вредноста на лично акредитираните продажби на дистрибутерот, пресметани на нето ППЦ. (види 4.01 (б)-(д)).
 - (б) **Бонус од нов дистрибутер (Б.Н.Д.):** доход кој се исплаќа на дистрибутер во размер од 5-18% од вредноста на лично акредитираните продажби на неговите лично спонзорирани дистрибутери (или дистрибутерите од нивните екипи), додека лично спонзорираниот дистрибутер сè уште не достигнал ниво Асистент Супервизор. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 4.01 (б)-(д)).
 - (в) **Бонус од група (Г.Б.):** доход кој се исплаќа на квалификуван Активен лидер во размер од 3-13% од вредноста на лично акредитираните продажби на дистрибутери од неговата

екипа, кои не се наоѓаат во структурата на Активен Менаџер. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 4.01 (б)-(д)).

- (г) **Лидерски бонус (Л.Б.):** доход кој се исплаќа на квалификуван Менаџер во размер од 2-6% од вредноста на лично акредитираните продажби на Менаџерите од неговата екипа и нивните групи. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 6.04).

2.04 Бонусен бод: вредност која секој производ ја има и се користи како мерна единица за пресметување на дејноста на дистрибутерот и ги одредува: неговите издигнувања на ниво, бонуси, награди, мотивациони премии, така како што е утврдено со Маркетинг планот на ФЛП. Еден бод се добива за секои 160 евра (без ДДВ) потрошени за производи на ФЛП купени од компанијата по цена за дистрибутери. Сите бодови се пресметуваат на основ на календарски месец.

- (а) **Бонусни бодови за активност:** лични бонусни бодови плус бонусни бодови од Нови дистрибутери. Се користат за одредување на статусот “Активен лидер” секој месец.
- (б) **Лидерски бонусни бодови:** бонусни бодови кои ги добива секој Активен Менаџер кој е квалификуван за добивање на Лидерски бонус. Тие се пресметуваат во проценти- 40%, 20% и 10% од личните и неменаџерските бонусни бодови на неговите Активни Менаџери соодветно од прво, второ и трето поколение.
- (в) **Бонусни бодови од Нови дистрибутери:** бонусните бодови за акредитираните продажби на лично спонзориран дистрибутер и неговата екипа, додека тој сè уште не се издигнал до ниво Асистент Супервизор.
- (г) **Неменаџерски бонусни бодови:** бонусни бодови за акредитираните продажби на дистрибутер од екипа кој не е во структурата на Менаџер.
- (д) **Транзитни бонусни бодови:** бонусни бодови генерирани од дистрибутер од екипа на ниво различно од Менаџер, кој се наоѓа во структурата на неактивен Менаџер.
- (ѓ) **Лични бонусни бодови:** бонусни бодови за лично акредитираните продажби на дистрибутерот.
- (е) **Вкупно бонусни бодови:** вкупен збир од различни бонусни бодови на дистрибутерот.

2.05 Б.Б.: бонусен бод (види 2.04).

2.06 Дистрибутер: секое лице на возраст од 18 или повеќе години, кое има потполнето Договор за дистрибутер одобрен од Компанијата, без оглед на кое ниво во Маркетинг планот се наоѓа во моментот.

2.07 Матична држава: е државата во која дистрибутерот живее подолго време.

- 2.08 Екипа:** сите дистрибутери, спонзорирани од даден дистрибутер, без оглед во кое поколение од структурата се наоѓаат.
- 2.09 Менаџер “Орел”:** Менаџер кој ги исполнил условите за добивање статус Менаџер “Орел”. (види 8.04).
- 2.10 Долгорочна програма за стимулирање:** програма која им исплаќа на квалификуваните дистрибутери дополнителна премија во текот на 36 месеци. (види 10.01).
- 2.11 Наградно патување:** патување кое дистрибутерот го добива како награда за исполнување на условите на некоја од програмите за стимулирање во Маркетинг планот. (види 7.03-04).
- 2.12 Менаџер од категоријата “Скапоцени камења”:** Менаџер кој помогнал за развој на најмалку 9 лично спонзорирани признати Менаџери. (види 8.07).
- 2.13 Држава на место на живеење:** држава во која дистрибутерот живее поголем дел од годината и која последно ја посочил како таква. Менаџерите треба да се квалификуваат за добивање на бонус од група и лидерски бонус во државата на место на живеење, за да не се бара од нив истото во сите други држави на ФЛП каде имаат свои мрежи.
- 2.13.1 Наградни делови:** вкупниот збир бонусни бодови, генерирани согласно со правилата на програмата Chairman бонус кои определуваат каков дел од вкупниот бонусен фонд ќе добие дистрибутерот.
- 2.14 Наследен Менаџер:** (види 5.04).
- 2.15 Квалификуван за добивање на лидерски бонус (Л.Б.):** Признат Менаџер кој ги исполнил барањата за добивање на лидерски бонус за месецот. (види 6.02).
- 2.16 Месец:** календарски месец (пример: од 1-ви до 31 јануари).
- 2.17 Б.Н.Д.:** бонус од нови дистрибутери. (види 2.03 (б)).
- 2.18 Профит од Н.Д.:** профит од нови дистрибутери (види 2.21).
- 2.19 Нов дистрибутер:** дистрибутер кој сè уште не се издигнал до ниво Асистент Супервизор.
- 2.20 Цени за нови дистрибутери:** цени без ДДВ, по кои производителите ги плаќаат дистрибутерите кои не го исполниле условот за купување по цени за дистрибутери (без оглед на кое ниво во Маркетинг планот се наоѓаат). Овие цени се со попуст од 15% од ППЦ.
- 2.21 Профит од нови дистрибутери:** разликата помеѓу цените за нови дистрибутери (15% попуст) и цените за дистрибутери (30% попуст), која се исплаќа на директниот спонзор за лично акредитираните продажби на неговите дистрибутери кои сè уште не го исполниле условот за пазарување по цени за дистрибутери (30% попуст).
- 2.22 Оперативна компанија:** е административната компанија во која една или повеќе држави користат единствена база

на податоци за пресметување на нивоата на напредување, исплата на бонуси и квалификации за мотивациони програми.

- 2.22.1 Земја-учесник:** држава која ги исполнила условите за учество во програмата Chairman бонус на фирмата, со тоа што реализирала најмалку 3000 бонусни бодови месечно, во било кои три месеци од претходната година (или 3000 бонусни бодови месечен обрт во било кои два месеца ако повторно се квалификува), и во неа има најмалку еден квалификуван за програмата Chairman бонус.
- 2.23 Л.Б.:** личен бонус (види 2.03 (а)).
- 2.24 Лично акредитирани продажби:** вредноста пресметана по ППЦ или во бонусни бодови на сите порачки направени на личен код.
- 2.24.1 Земја на квалификација:** секоја земја-учесник, која дистрибутерот ќе ја определи како држава во која ќе ги исполни условите на програмата Chairman бонус.
- 2.25 Признат Менаџер:** (види 5.01)
- 2.26 Регион:** регион во кој се наоѓа државата на место на живеење на дистрибутерот. Региони се: Северна Америка, Латинска Америка, Африка, Европа и Азија.
- 2.27 Повторно спонзориран дистрибутер:** дистрибутер кој го сменил својот спонзор по двегодишна неактивност. (види 13.01).
- 2.28 Краен клиент:** секое лице кое не е регистрирано како дистрибутер и купува производи за лична употреба.
- 2.29 Лидер:** дистрибутер кој е на ниво Супервизор или повисоко.
- 2.30 Ниво:** секое од различните нивоа кои дистрибутерот може да ги постигне со вкупните бонусни бодови (збир од лични и од екипа) (види 2.04 (ж)). Овие нивоа се: Асистент Супервизор, Супервизор, Асистент Менаџер и Менаџер. (види 4.01 (б)-(д)).
- 2.31 Спонзор:** секој дистрибутер кој ќе зачлени друг дистрибутер, или секој дистрибутер во хиерархијата над даден дистрибутер.
- 2.32 Спонзориран Менаџер:** (види 5.03)
- 2.33 ППЦ:** препорачани продажни цени. (види 2.34).
- 2.34 Препорачани продажни цени:** цени без ДДВ, кои компанијата ги препорачува за продажба на крајни клиенти. Сите бонуси се пресметуваат врз основа на овие цени.
- 2.35 Трансфериран Менаџер:** (види 5.04).
- 2.36 Спонзорска линија:** спонзорите на дистрибутерот, без оглед во кое поколение во хиерархијата над него се наоѓаат.
- 2.37 Непризнат Менаџер:** (види 5.02).
- 2.38 Г.Б:** бонус од група (види 2.03(в)).

- 2.39 Информација за Г.Б и Л.Б:** информација која државата на местото на живеење на квалификуван Менаџер ја испраќа до сите останати странски држави за во нив да отпадна барањата од Менаџерот за добивање на Бонус од група и Лидерски бонус.(види 14.01 (в)-(г).
- 2.40 Онлајн продавница:** официјална онлајн продавница за продажба на адреса www.foreverliving.com.
- 2.41 Цени за дистрибутери (Ц.Д.):** цени без ДДВ по кои купуваат дистрибутерите кои го исполниле условот за пазарување по цени за дистрибутери. Тие се со попуст од 30% од ППЦ.
- 2.42 Дистрибутер кој исполнил услов за пазарување по цени за дистрибутери:** е дистрибутер кој се здобил со право да купува производи со 30% попуст. Условот е дистрибутерот да реализира лично акредитирани продажби во вредност од два бонусни бода во рамките на произволен период од два последователни календарски месеци.

3

ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП

- 3.01** Следните временски периоди ќе се применуваат, со исклучок на ситуации кога тие се модифицирани според локалниот закон.
- 3.02** ФЛП нуди квалитет и гарантира дека производите немаат недостатоци и се во согласност со спецификациите на производите. За сите производи на ФЛП, со исклучок на литературата и рекламните материјали, оваа потврда и гаранција ќе важи 30 (триесет) дена од датумот на купувањето на производот.

Потрошувачи на мало

- 3.03** На потрошувачите на мало им се дава 100% гаранција за квалитет на производите. Во рок од 30 (триесет) дена од датумот на купување на производот, потрошувачот на мало може:
- (а) да добие замена за секој производ со недостаток; или
 - (б) да го откаже купувањето, да го врати производот и целосно да му се вратат парите.

Во сите случаи, на продавачот треба да му се даде соодветно известување, доказ за навремено купување и навремено враќање. ФЛП го задржува правото да го одбие повторливото враќање на производи.

- 3.04** Кога производите на ФЛП ќе се добијат од или преку дистрибутер на ФЛП, тој дистрибутер е примарната странка која е одговорна да му удоволи на потрошувачот со тоа што ќе му го замени производот или ќе му ги врати парите. Во случаи

кога ќе се појави спор, ФЛП ќе ги утврди фактите и ќе го реши проблемот. Ако ФЛП ги врати парите, тогаш истите ќе му се одбијат на дистрибутерот кој заработил со продажбата на производот.

Процедура за рефундирање на пари и правило за откуп за дистрибутери

3.05 За време на горенаведените гаранциски периоди, ФЛП ќе обезбеди нов производ како замена за вратениот производ со недостаток или пак за производот кој му е вратен на дистрибутерот од страна на потрошувачот на мало како резултат на незадоволство. Оваа замена ќе се изврши врз основа на валиден приложен доказ за купувањето. Купувањето треба да е направено од дистрибутерот кој го враќа производот. Покрај тоа, за замена на производ на дистрибутерот на кого му е вратен производ од потрошувачот на мало, ќе се бара и доказ за продажба на потрошувачот на мало и пишан доказ за откажување од производот заедно со потпишана белешка дека парите се вратени, а исто така и производот. Странката која го враќа тој производ мора да биде таа што го купила истиот. Повторливите враќања на производи од исти странки ќе бидат одбиени.

3.06 (a) ФЛП ќе го откупи секој непродаден производ кој може да се продаде, освен литература, и кој бил купен во претходните 12 (дванаесет) месеци од секој дистрибутер кој го прекинува своето членство во ФЛП. Тоа откупување ќе се спроведе откако тој дистрибутер на ФЛП прво ќе приложи писмено известување до ФЛП дека го прекинува своето членство во ФЛП и ќе се откаже од сите права и привилегии кои ги имал со тоа членство. Дистрибутерот кој се откажува од своето членство мора да ги врати сите производи за кои бара враќање на парите и да приложи доказ дека истите ги имал претходно купено.

(б) Ако вратените производи биле набавени по Цена за Нови дистрибутери, тогаш профитот од Нови дистрибутери ќе биде минусиран од директниот спонзор и ако вредноста на вратените производи е поголема од 1 бод, сите бонуси и бодови направени од вратените производи ќе им бидат минусирани на сите дистрибутери од нагорна линија на дистрибутерот кој го прекинува членството.

Доколку истите бодови биле искористени за каква и да е квалификација на дистрибутерите од нагорната линија, ќе биде направена повторна калкулација, за да се одреди дали квалификацијата останува во сила.

(в) Доколку дистрибутерот кој го прекинува членството, враќа комбиниран пакет Touch of Forever или било кој друг комбиниран пакет, и некои производи недостасуваат, ќе се пресметува како да се враќа целиот пакет, а од вкупната сума ќе се минусира вредноста на производите кои недостасуваат. По утврдувањето на фактите, дистрибутерот ќе добие рефундирање на својата трансакциска сметка со

износ еднаков на дистрибутерскиот трошок за производите кои ги враќа, минус бонусите кои ги добил лично од нив со нивното првобитното купување.

- (г) По надоместокот на сите трошоци или штети кои се резултат на негативното однесување на исклучениот дистрибутер, доколку тоа постои, ФЛП ќе го отстрани дистрибутерот од Маркетинг планот на ФЛП, и целата негова/нејзина мрежа ќе се пренесе директно на Спонзорот на исклучениот дистрибутер со истиот редослед на нивоа.

3.07

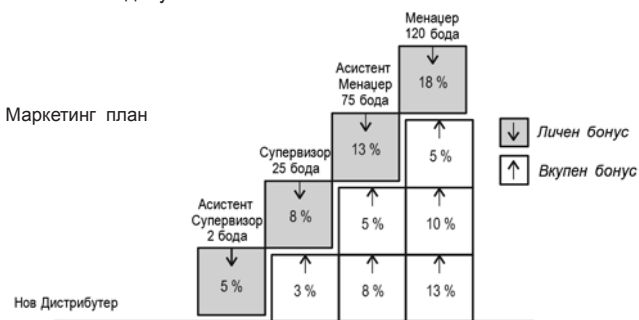
“Правилото за откуп” е создадено со цел да им наметне обврска на Спонзорот и Компанијата да се осигураат дека спонзорираниите дистрибутери разумно купуваат производи. Дистрибутерите не смеат да купат повеќе производи отколку што би можеле да ги употребат за својот бизнис и лични потреби. Спонзорот треба да даде сè од себе за да обезбеди препорачани напатствија за дистрибутерите за тие да купуваат онолку производи колку им се потребни за задоволување на моменталните потреби за продажба. Производите за кои претходно е потврдено дека се продадени, употребени или на некој друг начин искористени, нема да се откупат според “Правилото за откуп”.

4

СТРУКТУРА НА БОНУСИ

4.01

Маркетинг планот на ФорEVER Ливинг Продактс е објаснет подолу:



- (а) **Нов Дистрибутер.** Компанијата исплаќа:

- Профит од Н.Д. за лично акредитираните продажби на лично спонзорираниите дистрибутери кои немаат направено 2 бода на личен код во 2 последователни месеци.
- (б) **Асистент Супервизор** се постигнува со генерирање на вкупно 2 бода во текот на 2 последователни месеци. Двата бода може да бидат направени на личен код или од лично спонзорирани нови дистрибутери. Компанијата плаќа:

- Профит од Н.Д. за лично акредитираните продажби на лично спонзорираните дистрибутери кои немаат направено 2 бода на личен код во 2 последователни месеци.
 - 5% бонус од порачките на директно спонзорираните нови дистрибутери и нивните мрежи.
 - 5% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
- (в) **Супервизор** се постигнува со генерирање на вкупно 25 бода (лични и неменаџерски) во текот на 2 последователни месеци. Компанијата плаќа:
- Профит од Н.Д. за лично акредитираните продажби на лично спонзорираните дистрибутери кои немаат направено 2 бода на личен код во 2 последователни месеци.
 - 8% бонус од порачките на директно спонзорираните нови дистрибутери и нивните мрежи
 - 8% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
 - 3% бонус од група од сите лично спонзирани Асистент Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
- (г) **Асистент Менаџер** се постигнува со генерирање на вкупно 75 бода (лични и неменаџерски) во текот на 2 последователни месеци. Компанијата плаќа:
- Профит од Н.Д. за лично акредитираните продажби на лично спонзорираните дистрибутери кои немаат направено 2 бода на личен код во 2 последователни месеци.
 - 13% бонус од порачките на директно спонзорираните нови дистрибутери и нивните мрежи.
 - 13% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
 - 5% бонус од група од сите лично спонзирани Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
 - 8 % бонус од група од сите лично спонзирани Асистент Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
- (д) **Менаџер** се постигнува со генерирање на вкупно 120 бода (лични и неменаџерски) во текот на 2 последователни месеци. Компанијата плаќа:
- Профит од Н.Д. за лично акредитираните продажби на лично спонзорираните дистрибутери кои немаат направено 2 бода на личен код во 2 последователни месеци.
 - 18% бонус од порачките на директно спонзорираните нови дистрибутери и нивните мрежи.
 - 18% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
 - 5% бонус од група од сите лично спонзирани Асистент Менаџери и потврдениот промет од нивните мрежи.
 - 10% бонус од група од сите лично спонзирани Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
 - 13% бонус од група од сите лично спонзирани Асистент Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.

- (f) Бонусните бодови кои се неопходни за постигнување на ниво Асистент Супервизор, Супервизор, Асистент Менаџер или Менаџер, можат да бидат собрани во рамките на било кои еден или два последователни календарски месеци. Секое издигнување на ниво станува точно на датумот кога ќе бидат собрани соодветниот број бонусни бодови за даденото ниво.
- (e) Освен во случаите кога една или неколку држави работат во една и иста оперативна зона, бонусните бодови од една држава не можат да се комбинираат со бонусни бодови од друга со цел издигнување на ниво.
- (ж) Бонусните бодови од домашните лично акредитирани продажби на нов дистрибутер се разгледуваат како бонусни бодови од нови дистрибутери за сите спонзори над него до и вклучително првиот од нив кој постигнал ниво Асистент Супервизор или повисоко.
- (з) Спонзорот го добива полниот број бодови од сите лично спонзорирани дистрибутери и нивните екипи додека тие не се издигнат до ниво Менаџер. Потоа, ако спонзорот е квалификуван за добивање на лидерски бонус, тој добива лидерски бодови кои се еднакви на 40% од личните и неменаџерски бодови на првиот Менаџер во линијата, 20% од личните и неменаџерски бодови на вториот Менаџер во линијата и 10% од личните и неменаџерски бодови на третиот Менаџер во линијата.
- (с) Дистрибутерот не може да го надмине Спонзорот во својот пат кон постигнувањето на било кое ниво.
- (и) Нема повторна квалификација за горенаведените нивоа на продажба откако тие ќе се стекнат, освен во случаи кога се прекинува членството на дистрибутерот или пак кога дистрибутерот е повторно спонзорирани.

4.02 Шест месечна политика за нови дистрибутери

- (a) Секој дистрибутер, спонзорирани пред шест полни календарски месеци и не постигнал ниво Асистент Супервизор, има право да избере нов спонзор.
- (б) Дистрибутерите кои избираат нов Спонзор ќе ги изгубат претходните мрежи и акумулирани бодови и ќе се сметаат за нови дистрибутери за соодветните промоции и програми за стимулирање.

4.03 Квалификација за активност

- (a) За да се квалификуваат за добивање на сите бонуси и премии, со исклучок на личен бонус, бонус од нов дистрибутер и профит од Н.Д., лидерите треба да ги исполнат барањата за статус Активен лидер (види 2.02), како и сите други барања во Маркетинг планот во рамките на месецот во кој тие бонуси се генерирани.
- (б) За да се смета за Активен, лидерот треба да има најмалку 4 домашни бонусни бодови за активност во месецот, од кои најмалку еден бод на личен код.

- (в) На лидер кој нема Активен статус нема да му се исплати бонус од група за дејноста на неговата екипа во тој месец и тој нема да се смета за Активен лидер. Неисплатениот бонус од група се исплаќа на следниот Активен лидер нагоре по спонзорската линија.
- (г) Лидер кој пропуштил бонус од група за даден месец, може одново да се квалификува како Активен во следниот месец (без ретроактивна исплата).

4.04 Пресметување на бонусите и исплата

- (а) Сите бонуси се пресметуваат според препорачаните продажни цени (ППЦ) без ДДВ, така како што е прикажано во месечниот извештај за бонуси на дистрибутерот.
- (б) Бонусите се пресметуваат во согласност со позициите во рамките на маркетинг планот. Бонусите се исплаќаат според постигнатото моментално ниво. Пример: ако Асистент Супервизор заедно со неговата екипа генерира вкупно 30 бода во 1 или 2 последователни календарски месеци, тој ќе заработи 5% Л.Б. за првите 25 бода и 8% Л.Б. за останатите 5 бода.
- (в) Лидерите не добиваат бонус од група од дистрибутери во својата екипа кои се на исто ниво во маркетинг планот. Независно од тоа, тие од нив добиваат полн број на бонусни бодови за издигање на ниво или квалификување за други програми за стимулирање.
- (г) Бонусите се исплаќаат на секој 15-ти во месецот, за продажбата на производи во претходниот месец. На пример: бонусите за јануарскиот потврден промет ќе се исплатат на 15 февруари.

5

МЕНАЏЕРСКИ СТАТУС И КВАЛИФИКАЦИИ

5.01 Признат Менаџер

- (а) Дистрибутерот се квалификува за ниво Признат Менаџер и добива златна менаџерска значка кога:
 - 1) тој и екипата генерираат 120 лични и неменаџерски бонусни бодови во рамките на два последователни календарски месеци и
 - 2) тој ги исполнил барањата за Активен лидер и во двата месеца на квалификацијата и
 - 3) во неговата мрежа нема друг дистрибутер кој се квалификува за ниво Менаџер во истиот период.
- (б) Ако дистрибутерот стане Менаџер во истиот месец, како и некој од Менаџерите во неговата структура, тој ќе стане "Признат Менаџер" ако

- 1) ги исполнил барањата за Активен лидер и во двата месеца на квалификацијата и
- 2) има најмалку 25 домашни лични и неменаџерски бонусни бодови во месецот на издигање на ниво, од дистрибутери кои се во структура различна од таа на Менаџерот кој се издига на ниво во истиот месец.

5.02 **Непризнат Менаџер**

- (а) Кога дистрибутер и неговата екипа генерираат 120 лични и неменаџерски бонусни бодови во рамките на два последователни календарски месеци, но дистрибутерот не ги исполнил барањата за Признат Менаџер, тој станува Непризнат Менаџер.
- (б) Непризнатиот Менаџер може да се квалификува за добивање на личен бонус, бонус од нови дистрибутери и бонус од група, но не добива лидерски бонус или други награди за Менаџерите.
- (в) Непризнат Менаџер може да се квалификува за Признат Менаџер кога ќе ги исполни следните барања:
 - 1) да генерира вкупно 120 лични и неменаџерски бонусни бодови во рамките на еден или два последователни календарски месеци и
 - 2) да има статус Активен лидер и во двата месеца на квалификација.
- (г) Од датумот на кој Непризнат Менаџер генерира 120 лични и неменаџерски бонусни бодови, тој станува Признат Менаџер и започнува да добива лидерски бонус и лидерски бонусни бодови за акредитирани продажби направени по тој датум, под услов да одговара на барањата за квалификација за лидерски бонус.
- (д) Ако квалификацијата за Признат Менаџер се случува во месец непосредно по месецот во кој дистрибутерот станал Непризнат Менаџер, тој може да ги искористи бодовите реализирани во вториот месец од издигнувањето на ниво Непризнат Менаџер, доколку тие бодови се од структури различни од тие на новоквалификуваниот Менаџер во неговата екипа.

5.03 **Спонзориран Менаџер:**

- (а) Менаџерот станува спонзориран Менаџер за својот директен спонзор кога:
 - 1) се квалификува како Признат Менаџер, или
 - 2) се квалификува како Спонзориран Менаџер од статус Наследен или Трансфериран Менаџер.
- (б) Спонзорираниот Менаџер се брои за квалификациите на својот спонзор за категорија "Скапоцени камења", за добивање на бонус "Скапоцени камења" и за секоја друга програма за стимулирање чии услови бараат Спонзорирани Менаџери.

5.04 Наследен и Трансфериран Менаџер

- (а) Кога Менаџер престанува со својата дејност, целата мрежа од регистрирани дистрибутери под него директно се префрла на неговиот Спонзор и ќе ја запази хиерархиската структура.
- (б) Во случај кога Менаџерот што ја прекратува својата дејност има Менаџери од прва линија во својата организација, тие ќе бидат класифицирани како Наследени Менаџери во првата линија на новоназначениот спонзор. Но, еден од тие Менаџери може да биде избран за Спонзориран Менаџер за да го замени Менаџерот од прва линија кој ја прекратил дејноста.
- (в) Статусот Наследен Менаџер нема влијание врз бонусот од група и лидерскиот бонус кои се исплаќаат на Менаџерите или нивната спонзорска линија. Дејноста на Наследените Менаџери не влегува во квалификациите на нивните спонзори за бонусот “Скапоцени камења”, за категоријата “Скапоцени камења”, или за намалување на бонусните бодови за долгорочната програма за стимулирање.
- (г) Менаџер кој работи преку програмата за меѓународно спонзорирање во држава различна од државата во која живее, се нарекува Трансфериран Менаџер. Дејноста на Трансферираниот Менаџер не влегува во квалификациите на нивните спонзори за бонусот “Скапоцени камења”, за категоријата “Скапоцени камења”, или за намалување на бонусните бодови за долгорочната програма за стимулирање.
- (д) Трансферираните и Наследените Менаџери можат повторно да се квалификуваат како Спонзорирани Менаџери ако ги исполнат следните услови:
 - 1) да генерираат вкупно 120 лични и неменаџерски бонусни бодови во рамките на еден или два последователни календарски месеци и
 - 2) да имаат статус Активен лидер и во двата месеца на квалификација
 - 3) ако повторно се квалификуваат во странска држава, треба да имаат статус Активен лидер или во државата во која живеат или во државата во која се квалификуваат за Спонзорирани Менаџери.

6

ЛИДЕРСКИ БОНУС (Л.Б.)

6.01

Откако дистрибутерот ќе стане Признат Менаџер, тој може да се квалификува за Лидерски бонус, со развивање и поддршка на менаџерите во својата екипа и со спонзорирање и обука на дистрибутери во своите неменаџерски структури.

- 6.02** (а) Признатиот Менаџер треба да се квалификува за добивање на Лидерски бонус секој месец, за да добива Лидерски бонус произлезен во соодветниот месец.
- (б) Признатиот Менаџер може да се квалификува за добивање на Лидерски бонус откако ќе исполни било кое од следните барања:
- 1) Ако е Активен лидер и има акредитирани продажби од најмалку 12 домашни лични и неменаџерски бонусни бодови во рамките на месецот.
 - 2) Ако е Активен лидер, има акредитирани продажби од најмалку 8 домашни лични и неменаџерски бонусни бодови во рамките на месецот и има во екипата два Активни Признати Менаџери во две одделни структури, од кои секоја реализира акредитирани продажби од најмалку 25 домашни бодови, изразени во извештајот за бонуси од претходниот месец.
 - 3) Ако е Активен лидер, има акредитирани продажби од најмалку 4 домашни лични и неменаџерски бонусни бодови во рамките на месецот и има во екипата три Активни Признати Менаџери во три одделни структури, од кои секоја реализира акредитирани продажби од најмалку 25 домашни бодови, изразени во извештајот за бонуси од претходниот месец.
- 6.03** Секој Активен Признат Менаџер со домашни акредитирани продажби од најмалку 25 бонусни бодови месечно, допринесува за намалување на бараниот минимум од 12 на 8 или од 12 на 4 бонусни бодови за сите Менаџери од спонзорската линија во следниот месец.
- 6.04** Лидерскиот бонус се пресметува на основ на вкупната вредност по ППЦ на личните и неменаџерските акредитирани продажби на Менаџерите од екипата за соодветниот месец на квалификација. Тој се исплаќа на Менаџерите од спонзорската линија кои се квалификувани за добивање на лидерски бонус во следните проценти:
- а) 6% се исплаќаат на првиот квалификуван Менаџер за Лидерски бонус нагоре по спонзорска линија
 - б) 3% се исплаќаат на вториот квалификуван Менаџер за Лидерски бонус нагоре по спонзорска линија
 - в) 2% се исплаќаат на третиот квалификуван Менаџер за Лидерски бонус нагоре по спонзорска линија
- 6.05** (а) Признат Менаџер кој не е Активен (види 2.02) во продолжение на три или повеќе последователни месеци, го губи правото да се квалификува за Лидерски бонус.
- (б) Признат Менаџер кој го изгубил правото да се квалификува за Лидерски бонус, може одново да го добие откако ќе ги исполни следните барања:
- 1) да реализира вкупно најмалку 12 домашни лични и неменаџерски бодови секој месец во продолжение на

три последователни месеци (дури и ако нема Менаџери во својата екипа).

- 2) да биде Активен лидер секој месец од истиот период
- (в Откако повторно го добил правото на Лидерски бонус и ако продолжил да ги исполнува условите за квалификацијата, Менаџерот ќе добива Лидерски бонус секој следен месец, започнувајќи од четвртиот месец, кој се исплаќа на 15-ти од петтиот месец.

7

ДОПОЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ

- 7.01** Сите програми за стимулирање имаат за цел да ги промовираат добрите принципи за градење на бизнис. Тука се подразбира правилно спонзорирање и продажба на производите во количини кои можат да бидат употребени или препродадени. Бодовите и наградите не може да се префрлат на друго лице и ќе ги добијат само дистрибутери кои се квалификувани преку градење на својот бизнис во согласност со Маркетинг планот и Деловната политка на ФЛП.
- 7.02** Наградите во форма на значки се доделуваат само на дистрибутерите кои се запишани на Дистрибутерскиот договор кој е регистриран во Матичната канцеларијата на компанијата.
- 7.03** (а) Во случај кога сопругот / сопругата на дистрибутерот не присуствува на наградно патување, дистрибутерот може да земе со себе гостин, под услов гостинот да е или дистрибутер или да одговара на барањата за дистрибутер.
- (б) Наградни патувања се само: квалификација со 1500 или повеќе бодови за Глобално рели, Средба на Менаџери “Орел”, патувања за издигање на ниво “Сафир”, “Дијамант-Сафир”, “Дијамант”, “Двоен-Дијамант” и “Троен-Дијамант” Менаџер.

8

НАГРАДИ ЗА МЕНАЏЕРИТЕ

- 8.01** Менаџерот има право да ги комбинира сите свои Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија од сите држави за постигнување на нива од Сениор Менаџер до “Дијамант-Центурион”. Секој Менаџер од прва линија еднократно се смета за таа цел.
- 8.02** Наградните значки за нива од Менаџер нагоре се доделуваат единствено на одобрени средби за наградување од страна на компанијата.

- 8.03 Признат Менаџер:** кога дистрибутерот се квалификува според барањата изложени во точка 5.01, тој/таа се издигнува на ниво Признат Менаџер и добива златна значка.
- 8.04 Статус Менаџер “Орел”**
- (а) Статусот Менаџер “Орел” се стекнува и обновува секоја година со исполнување на следните барања за време на календарската година по квалификацијата Признат Менаџер:
- 1) Да е активен и квалификуван за Лидерски бонус секој месец од годината (дури и ако нема Менаџери во својата екипа).
 - 2) Да има акумулирано вкупно најмалку 720 бода, од кои најмалку 100 НОВИ бодови.
 - 3) Лично да спонзорира и развие најмалку 2 нови Супервизорски линии во својата мрежа.
 - 4) Да поддржува локални и регионални настани.
- (б) Во дополнение на погоре наведените барања, за да добијат статус Менаџер “Орел”, дистрибутерите на ниво Сениор Менаџер и повисоко, мора исто така да развијат и одржат Менаџер “Орел” во својата мрежа, согласно шемата наведена подолу. Секој Менаџер Орел во мрежата мора да биде во одделни спонзорски линии, без оглед од која генерација се. Овие барања се базираат на Менаџерската позиција на која се наоѓа дистрибутерот на почетокот на календарската година.
- 1) Сениор Менаџер: 1 Менаџер “Орел” во мрежа
 - 2) Соаринг Менаџер: 3 Менаџер “Орел” во мрежа
 - 3) Сафир Менаџер: 6 Менаџер “Орел” во мрежа
 - 4) Дијамант-Сафир Менаџер: 10 Менаџер “Орел” во мрежа
 - 5) Дијамант Менаџер: 15 Менаџер “Орел” во мрежа
 - 6) Двоен Дијамант Менаџер: 25 Менаџер “Орел” во мрежа
 - 7) Троен Дијамант Менаџер: 35 Менаџер “Орел” во мрежа
 - 8) Центурион Дијамант Менаџер: 45 Менаџер “Орел” во мрежа
- (в) Сите барања треба да бидат исполнети во една оперативна зона, со исклучок на барањата за НОВИ бодови и барањата за Менаџери “Орел” во екипата на дистрибутерот, како што е подолу објаснето.
- (г) Повторно спонзорираните дистрибутери се бројат за барањата за нови Супервизори и НОВИ бодови.
- (д) Менаџерот може да ги комбинира своите бодови од различни држави за да го исполни барањето за 100 НОВИ бодови.
- (ф) Менаџерот може да ги комбинира своите Менаџери “Орел” од различни држави со цел да постигне статус Менаџер “Орел”.

- (е) Менаџерите со статус “Орел” ќе бидат наградени како такви и ќе добијат покана за ексклузивно патување за обука и одмор во нивниот регион.
- (ж) Ако дистрибутерот се издигне на ниво Менаџер за време на квалификациониот период:
 - 1) сите нови дистрибутери кои ги спонзорирал во вториот месец од квалификацијата ќе се вклучат во барањата за НОВИ бодови за програмата Менаџер “Орел”.
 - 2) барањата за квалификација за програмата “Орел” на таков Менаџер НЕ СЕ намалуваат. Тој треба да ги постигне потребните обеми од вкупно 720 бода / 100 НОВИ бодови и две Супервизорски екипи за време на остатокот од квалификациониот период, откако се квалификувал на ниво Менаџер.
- (з) Откако ќе ги исполни сите барања за добивање на статус Менаџер “Орел”, дистрибутерот и неговиот/ата сопруг/а ќе бидат наградени со патување на годишната средба на Менаџерите “Орел” од нивниот регион. Наградата вклучува:
 - 1) авио билети за двајца и три ноќевања
 - 2) Покана за учество на ексклузивна обука за Менаџери “Орел”
 - 3) Достап до сите настани за време на средбата на Менаџерите “Орел”.

8.04.1 Средба на топ лидерите “Орел” од целиот свет (Eagle Summit)

- (а) Учество на средба на топ лидерите “Орел” се заработува и се обновува секоја година со генерирање на вкупно 7500 бонусни бодови во календарската година по квалификацијата на ниво Признат Менаџер.
- (б) Менаџерите кои ги исполниле условите за учество на средбата на топ лидери “Орел”, ќе бидат поканети на ексклузивно глобално патување и ќе добијат признание на сцената на Глобалното рели на компанијата.
- (в) Менаџерите треба да присуствуваат на Глобалното рели за да ги добијат наградите поврзани со средбата на топ лидерите “Орел”.

8.05 Сениор Менаџер: кога еден Менаџер има 2 (два) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Сениор Менаџер и ќе биде награден со златна значка со два скапоцени камења.

8.06 Соаринг Менаџер: кога еден Менаџер има 5 (пет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Соаринг Менаџер и ќе биде награден со златна значка со четири скапоцени камења.

8.07 Награди за Менаџерите од категоријата “Скапоцени камења”

- (а) **Менаџер “Сафир”**: кога Менаџер има 9 (девет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Менаџер “Сафир” и ќе биде награден со:
- 1) златна значка со четири сафири;
 - 2) целосно платено четиридневно патување со три ноќевања во едно од местата за одмор во регионот на дистрибутерот.
- (б) **Менаџер “Дијамант-Сафир”**: кога Менаџер има 17 (седумнаесет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Менаџер “Дијамант-Сафир” и ќе биде награден со:
- 1) златна значка со два дијаманта и два сафира;
 - 2) специјално изработена скулптура;
 - 3) целосно платено петдневно патување со четири ноќевања во луксузно место за одмор во регионот на дистрибутерот.
- (в) **Менаџер “Дијамант”**: кога Менаџер има 25 (дваесет и пет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Менаџер “Дијамант” и ќе биде награден со:
- 1) златна значка со еден голем дијамант;
 - 2) прекрасно дизајниран дијамантски прстен;
 - 3) укинување на барањето за определен број бодови за квалификување за долгорочната програма за стимулирање и добивање на бонус од група, под услов да минимум 25 (дваесет и пет) од неговите Спонзорирани Менаџери од прва линија се Активни лидери секој месец.
 - 4) целосно платено еднеделно патување со шест ноќевања во луксузно одморалиште надвор од регионот на дистрибутерот.
- (г) **Менаџер “Двоен Дијамант”**: кога Менаџер има 50 (педесет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Менаџер “Двоен Дијамант” и ќе биде награден со:
- 1) специјално дизајнирана златна значка со два големи дијаманти;
 - 2) целосно платено десетдневно патување со девет ноќевања во Јужна Африка;
 - 3) ексклузивно пенкало со прекрасни дијаманти.
- (д) **Менаџер “Троен Дијамант”**: кога Менаџер има 75 (седумдесет и пет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Менаџер “Троен Дијамант” и ќе биде награден со:

- 1) специјално дизајнирана златна значка со три големи дијаманти.
 - 2) целосно платено патување од 14 дена и 13 ноќи околу светот.
 - 3) ексклузивен рачен часовник (избран од ФЛП).
 - 4) специјално дизајнирана скулптура (избрана од ФЛП).
- (ѓ) **Менаџер “Дијамант-Центурион”**: кога Менаџер има 100 (сто) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата екипа, тој станува Менаџер “Дијамант-Центурион” и ќе биде награден со:
- 1) специјално дизајнирана златна значка со четири големи дијаманти.

9

БОНУС “СКАПОЦЕНИ КАМЕЊА”

- 9.01 (а) Менаџер од категоријата “Скапоцени камења” кој е квалификуван за да добие Лидерски бонус, кој има соодветен број Активни Спонзорирани Менаџери од прва линија во дадениот месец во државата на квалификација, добива бонус “Скапоцени камења”. Бонусот се пресметува на основ на вкупните ППЦ за домашните лични и неменаџерски акредитирани продажби на неговите Менаџери од прва, втора и трета линија во соодветната држава по следната шема:
- 1) 9 Менаџери = 1%
 - 2) 17 Менаџери = 2%
 - 3) 25 Менаџери = 3%
- (б) При квалификација за бонус “Скапоцени камења”, Менаџерите можат да искористат и странски Менаџери од прва линија во своите екипи, под услов истите да се квалификувале како Спонзорирани Менаџери во државата во која Менаџерот се квалификува за бонус “Скапоцени камења”. Откако странскиот Менаџер ќе стане Спонзорирани Менаџер, неговиот спонзор може да го вклучи во својата квалификација за бонус “Скапоцени камења” во месеците во кои од државата каде живее се добие потврда за неговата активност.
- (в) Бонус “Скапоцени камења” се исплаќа од секоја држава врз основа на ППЦ на домашните лични и неменаџерски акредитирани продажби на Менаџерите во соодветната држава. За да се квалификува за добивање на бонус “Скапоцени камења” во било која држава, Менаџерот треба да има неопходен број Активни Спонзорирани Менаџери од прва линија во соодветната држава во месецот во кој се квалификува за бонусот.

10

ДОЛГОРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАЊЕ

10.01. (а) Сите Активни Признати Менаџери имаат право да учествуваат во долгорочната програма за стимулирање.

(б) Програмата има три нивоа:

- 1) Прво ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 400 евра за период од максимум 36 месеци
- 2) Второ ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 600 евра за период од максимум 36 месеци
- 3) Трето ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 800 евра за период од максимум 36 месеци

(в) За постигнување на квалификацијата потребни се 3 (три) последователни месеци.

Квалификацијата по последователни месеци е прикажана во следната табела:

Месец	Прво ниво Вкупно бодови	Второ ниво Вкупно бодови	Трето ниво Вкупно бодови
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(г) Во период од 36 месеци, веднаш по квалификацијата, Менаџерот ќе добива максимална премија за постигнатото ниво, под услов да го одржува вкупниот број бодови баран за третиот месец на квалификацијата.

(д) Во случај кога во даден месец вкупните бодови на дистрибутерот паднат под барањето за третиот месец, месечната премија ќе се пресметува по 2,66 евра за секој бод од обемот од групата на дистрибутерот.

(е) Ако бодовите на групата на дистрибутерот паднат под 50 во било кој месец од учеството во програмата, премијата за тој месец нема да му биде исплатена. Ако во следните месеци бодовите од групата на дистрибутерот бидат 50 или повеќе, премијата ќе биде исплатена во согласност со политиката опишана погоре.

(е) За Менаџери кои имаат 5 (пет) лично спонзорирани Активни Признати Менаџери од прва линија во текот на третиот месец на квалификација или во било кој месец од 36-месечниот период, барањето за третиот месец се намалува на 110, 175 и 240 бонусни бодови соодветно за прво, второ и трето ниво на програмата.

(ж) За секои 5 (пет) дополнителни лично спонзорирани Активни Признати Менаџери од прва линија во текот на третиот месец на квалификација или во било кој месец од 36-месечниот

период, барањето за третиот месец се намалува дополнително со 40, 50 или 60 бонусни бодови соодветно за прво, второ и трето ниво на програмата.

- (з) За постигнување или одржување на квалификацијата за програмата, ќе се бројат само бонусни бодови реализирани од Менаџер во месеци кога тој има статус Активен лидер.
- (с) Бонусни бодови генерирани од Активен дистрибутер, пред тој да се квалификувал на ниво Признат Менаџер, ќе се сметаат за неговата квалификација за долгорочната програма за стимулирање.
- (и) По завршување на третиот месец од квалификацијата за долгорочната програма за стимулирање, Менаџерот може да се квалификува на повисоко ниво уште следниот месец. Пример: Менаџер се квалификува на прво ниво во јануари, февруари и март со 50, 100 и 150 бода соодветно, а во април генерира 225 бода. Неговата премија за прво ниво ќе биде заменета со нов 36-месечен период со премија за второ ниво.
- (ј) На крајот на 36-месечниот период, Менаџерот може повторно да се квалификува за програмата за стимулирање, под условите кои се погоре посочени. Оваа повторна квалификација може да се оствари во текот на било кои 3 последователни месеци од последните 6 месеци на првичниот 36-месечен период.

11

CHAIRMAN БОНУС

- 11.01 (a) Основни барања за сите нива.** Следните барања треба да бидат ЦЕЛОСНО исполнети или во државата на место на живеење или во државата на квалификација. Тие не можат да се комбинираат од различни држави.
- 1) Признатиот Менаџер треба да биде активен со 4 бода секој месец од квалификациониот период. Ако дистрибутер се издигне до ниво Признат Менаџер за време на квалификациониот период, тој треба да биде активен во секој следен полн месец.
 - 2) Секој месец од квалификациониот период треба да ги исполнува условите за добивање на Лидерски бонус (дури и ако нема Менаџери во својата екипа); или ако дистрибутер се издигне до ниво Признат Менаџер за време на квалификациониот период, тој треба да ги исполнува условите за добивање на Лидерски бонус во секој следен полн месец (дури и ако нема Менаџери во својата екипа).
 - 3) Менаџерот може да ги исполни следните барања во произволна земја-учесник:

- а. Да е квалификуван за учество во долгорочната програма за стимулирање.
 - б. Да ги купува неопходните производи само откако 75% од производите од претходната порачка му се продадени или употребени на друг начин.
 - в. Да го гради својот ФЛП бизнис во согласност со коректните МЛМ принципи и Деловната политика.
 - г. Да присуствува и да ги поддржува настаните на Компанијата.
- 4) Конечниот прием на дистрибутерот во програмата Chairman бонус треба да биде одобрен од страна на Извршниот одбор. Извршниот одбор ќе ги земе предвид сите одредби од Деловната политика на компанијата, вклучувајќи, но не ограничувајќи се на сите клаузули во делот 16.02 од Деловната политика.

(б) **Chairman бонус Менаџер од прво ниво.** Во дополнение на основните барања, Менаџерите треба да го постигнат следното во земјата на квалификација, освен ако не е поинаку забележано:

- 1) да реализираат 700 лични и неменаџерски бонусни бодови во квалификациониот период, откако се издигнале до ниво Признат Менаџер...
- 2) ..вклучително минимум 150 НОВИ бодови. Тие 150 НОВИ бодови можат да бидат реализирани во секоја држава во светот или да се комбинираат од различни држави. Сите НОВИ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, нема да се бројат за определување на наградниот дел на Менаџерот.
- 3) Останатите лични и неменаџерски бонусни бодови треба да бидат генерирани во државата на квалификација.
- 4) Да развие едно од следните нешта во својата екипа, без оглед на кое ниво во длабочина се наоѓа:
 - а. Признат Менаџер од екипа во државата на квалификација, кој ќе реализира промет од најмалку 600 вкупно бонусни бодови од групата во квалификациониот период и откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тоа може да биде и постоечки Менаџер или дистрибутер кој се издигнал до тоа ниво во квалификациониот период.

Или,

- б. Chairman бонус Менаџер од екипа во произволна земја-учесник.
- 5) Вкупните 600 бодови од група на Менаџер нема да се вклучат при пресметување на наградните делови.
- 6) За реализирање на ова барање ќе влезат групните бонусните бодови на Менаџерот кој реализира 600 бода, само од месеците во кои тој бил Активен лидер.

- 7) Повторно спонзорираниите дистрибутери се земаат во предвид за барањата за ниво 1, освен 150 НОВИ бодови.
 - 8) Ако дистрибутерот се издигне на ниво Менаџер за време на квалификациониот период, новите дистрибутерски линии кои ги спонзорирал во месецот на издигнување на ниво Менаџер, ќе се бројат во барањата за НОВИ бодови во квалификациониот период за Chairman бонус.
- (в) **Chairman бонус Менаџер од второ ниво.** Во дополние на основните барања, Менаџерите треба да го постигнат следното во земјата на квалификација, освен ако не е поинаку забележано:
- 1) да реализираат 600 лични и неменаџерски бонусни бодови во квалификациониот период, откако се издигнале до ниво Признат Менаџер...
 - 2)...вклучително минимум 100 НОВИ бодови. Тие 100 НОВИ бодови можат да бидат реализирани и комбинирани во било која држава. Сите НОВИ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, нема да се бројат за определување на наградниот дел на Менаџерот.
 - 3) Останатите лични и неменаџерски бонусни бодови треба да бидат генерирани во државата на квалификација.
 - 4) Да развие три Chairman бонус Менаџери во одделни структури, во произволна земја-учесник, без оглед на кое ниво во длабочина.
 - 5) Респонзорираниите дистрибутери се земаат во предвид за барањата за ниво 2, освен за 100 НОВИ бодови.
 - 6) Ако дистрибутерот се издигне на ниво Менаџер за време на квалификациониот период, сите нови дистрибутерски линии кои ги спонзорирал во месецот на издигнување на ниво Менаџер, ќе се бројат во барањата за нови бодови во квалификациониот период за Chairman бонус.
- (г) **Chairman бонус Менаџер од трето ниво.** Во дополние на основните барања, Менаџерите треба да го постигнат следното во земјата на квалификација, освен ако не е поинаку забележано:
- 1) да реализираат 500 лични и неменаџерски бонусни бодови во квалификациониот период, откако се издигнале до ниво Признат Менаџер...
 - 2) ...вклучително минимум 100 НОВИ бодови. Тие 100 НОВИ бодови можат да бидат реализирани и комбинирани во било која држава во светот. Сите НОВИ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација нема да се бројат за определување на наградниот дел на Менаџерот.

- 3) Останатите лични и неменаџерски бонусни бодови треба да бидат генерирани во државата на квалификација.
- 4) Да развие шест Chairman бонус Менаџери во одделни структури, во произволна земја- учесник, без оглед на кое ниво во длабочина.
- 5) Респонзорираниите дистрибутери се земаат во предвид за барањата за ниво 3, освен 100 НОВИ бодови.
- 6) Ако дистрибутерот се издигне на ниво Менаџер за време на квалификациониот период, новите дистрибутерски линии кои ги спонзорирал во месецот на издигнување на ниво Менаџер, ќе се бројат во барањата за НОВИ бодови во квалификациониот период за Chairman бонус.

(д) Пресметки во програмата Chairman бонус

- 1) Се определува глобален бонусен фонд кој се распределува како што следи:
 - а. Половината ќе биде исплатена на квалификувани од прво ниво.
 - б. Една третина ќе биде исплатена на квалификувани од второ ниво.
 - в. Една шестина ќе биде исплатена на квалификувани од трето ниво.
- 2) Квалификуваниот дистрибутер ќе добива по еден награден дел за секој свој вкупен бонусен бод генериран во државата на квалификација (но без НОВИТЕ бодови реализирани надвор од државата на квалификација), плус наградните делови генерирани од првиот Chairman бонус Менаџер во секоја негова спонзорска структура во секоја земја учесник.
- 3) Секој од трите делови на вкупниот фонд ќе биде разделен на вкупниот број наградни делови на сите дистрибутери кои се квалификувале за учество во програмата на соодветното ниво. Така ќе се определи паричниот фактор за конкретниот дел. Тој паричен фактор ќе биде умножен по наградните делови на секој одделен дистрибутер, за да се пресметаат сумите за исплаќање по програмата.

(f) Chairman бонус наградување во рамките на Глобално рели

- 1) Освен ако не се квалификувани за 1.5к или повисоки Глобал рели награди, Chairman бонус Менаџерите ќе бидат наградени со патување на Глобал рели и таму ќе добијат признание и бонус. Ова патување за двајца вклучува:
 - а. авиобилети, сместување и храна за 5 дена и 4 ноќевања
 - б. \$ 250 готовина
 - в. \$ 200 додаток за активности.

12

ГЛОБАЛНО РЕЛИ НА ФЛП

- 12.01 (а) Дистрибутерите кои ќе постигнат годишно минимум 1 500 или повеќе бодови од 1 јануари до 31 декември секоја година, се квалификуваат за бесплатно патување за двајца на следното Глобално рели на ФЛП. За да се добијат сите бенефиции од оваа програма, квалификуваниот дистрибутер треба да присуствува на обуките и мотивационите средби за време на првото Глобално рели по истекот на квалификациониот период.
- (б) За да соберат 1500 бонусни бодови или бодови за повисоките нива на квалификација, дистрибутерите имаат право да ги комбинираат бодовите од сите држави во кои имаат екипи. Дистрибутерот е должен до 31 јануари да достави доказ за бодовите од другите држави во канцеларијата на ФЛП на неговото место на живеење.
- (в) Неменаџерски бодови генерирани во месец во кој дистрибутерот не бил активен, како и лидерски бодови генерирани во месец во кој Менаџерот не бил квалификуван за лидерски бонус нема да се бројат за Глобалното рели, но личните бодови на дистрибутерот од сите месеци се вклучуваат без оглед дали е активен или не.
- (г) Дистрибутерот се квалификува за учество кога ќе генерира вкупно бодови во годината и ги добива следните привилегии поврзани со Глобалното рели:
- (д) Chairman бонус Менаџер (под 1.5K)
- 1) авиобилети, сместување и храна за 5 дена и 4 ноќевања
 - 2) \$ 250 готовина
 - 3) \$ 200 додаток за активности
- (ѓ) 1500 бодови (1,5K)
- 1) авиобилети, сместување и храна за 6 дена и 5 ноќевања.
 - 2) \$ 500 готовина
 - 3) \$ 300 додаток за активности
- (е) 2500 бодови (2,5K)
- 1) авиобилети, сместување и храна за 8 дена и 7 ноќевања.
 - 2) \$ 1000 готовина
 - 3) \$ 500 додаток за активности
- (ж) 5000 бодови (5K)
- 1) авиобилети, сместување и храна за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) \$ 2000 готовина
 - 3) \$ 500 додаток за активности
 - 4) Користење на ВИП картички во шопинг областа на релито
- (з) 7500 бодови (7,5K)

- 1) авиобилети, сместување и храна за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) \$ 3000 готовина
 - 3) \$ 600 додаток за активности
 - 4) Користење на ВИП картички во шопинг областа на релито
- (s) 10000 бодови (10K)
- 1) авиобилети, сместување и храна за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) лет со бизнис класа до/од релито
 - 3) \$ 3000 готовина
 - 4) \$ 600 додаток за активности
 - 5) Користење на ВИП картички во шопинг областа на релито
- (и) 12500 бодови (12,5K)
- 1) авиобилети, сместување и храна за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) лет со бизнис класа до/од релито
 - 3) \$ 12500 готовина
 - 4) \$600 додаток за активности
 - 5) Користење на ВИП картички во шопинг областа на релито

13

ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ

- 13.01** (а) Сите дистрибутери (без оглед на нивото) порачуваат производи директно во компанијата, по цени за нови дистрибутери (ЦНД) (со 15% попуст), додека не реализираат лично акредитирани продажби во вредност од најмалку 2 бонусни бода во рамките на два календарски месеци. Потоа, тие ќе купуваат производи по цени за дистрибутери (со попуст 30%).
- (б) Сите порачки со редовно плаќање се предаваат во канцеларијата на ФЛП - лично, преку интернет, по телефон, по факс, обична или електронска пошта до 11:59 часот во последниот работен ден во соодветниот месец, за да бидат книжени и признати за бонуси и квалификации за соодветниот месец.
- (в) Сите порачки ќе бидат обработени и исполнети откако е извршено плаќањето на еден од следните начини: готовина, дебитна или кредитна картичка (Visa, Mastercard) и вирман.
- (г) Дистрибутерите треба да ги проверат сите порачки веднаш откако ќе ги земат и во случај на отстапки во квалитетот и квантитетот да ја известат ФЛП во рок не поголем од 10 дена од приемот на порачката.
- (д) Дистрибутерот не смее да направи лични порачки во износ поголем од 25 бода во било кој календарски месец, без претходно одобрување од Матичната канцеларија.
- (ф) Минималната вредност на порачките е во висина од 45 евра во денарска противвредност, со вклучен ДДВ. Во оваа сума

се вклучуваат само производи, но не и печатени и маркетинг материјали.

- (е) Сите порачки се предмет на конечен прием од страна на Матичната канцеларија на ФЛП. Бонусот што ќе го добие дистрибутерот е доказ за спроведената евиденција од страна на Матичната канцеларија.
- (ж) Кога се порачува производ кој претходно бил предмет на порачка, дистрибутерот декларира пред Компанијата дека 75% од претходната порачка на тој производ се продадени, употребени или искористени во неговиот бизнис.

14

ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ

- 14.01** (а) Регистриран дистрибутер може да го смени својот спонзор, под улов претходните 24 месеци да:
- 1) бил дистрибутер на компанијата и
 - 2) не купувал или добивал производи на ФЛП од компанијата или од друг извор, и
 - 3) не добил какви и да било плаќања од друг дистрибутер на ФЛП, и
 - 4) не спонзорирал други лица во ФЛП.
- (б) Дистрибутерот кој повторно се спонзорира ќе треба да потпише писмена изјава, заверена на нотар, за морална и материјална одговорност во однос на горенаведената политика, пред да се одобри повторното спонзорирање. Исто така се бара од дистрибутерот и неговиот нов спонзор да потпишат документ за промена на статусот.
- (в) Повторно спонзорираниот дистрибутер започнува со работа под новиот спонзор од ниво нов дистрибутер. Тој ја губи својата претходно стекната мрежа во сите земји во кои е регистриран.
- (г) Респонзорираниот дистрибутер се брои како нов дистрибутер за сите мотивациони програми и промоции.

15

ПОЛИТИКА ЗА МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ

- 15.01** а) Оваа политика се однесува за меѓународно спонзорирање, направено по 22 мај 2002 год.
- (б) Процедурите за меѓународно спонзорирање се следните:
- 1) Дистрибутерот треба да се поврзе со централната канце-

ларија на Компанијата во државата каде живее и да каже во која држава сака да биде меѓународно спонзориран.

- 2) Кодот на дистрибутерот останува непроменет во сите држави во кои тој ќе биде меѓународно спонзориран.
 - 3) Спонзор на дистрибутерот во сите странски држави ќе биде спонзорот кој е впишан во оригиналниот дистрибутерски договор, прифатен во државата на местото на живеење.
 - 4) Дистрибутерот автоматски започнува од истото ниво во Маркетинг планот на ФЛП во сите други држави во кои е меѓународно спонзориран.
 - 5) Бонусните бодови генерирани во една Оперативна зона не можат да се комбинираат со тие од друга со цел квалификација на повисоко ниво, за добивање на бонус, или за премии по долгорочната програма за стимулирање. Но тие можат да се собираат за квалификација за различните нива на Глобалното рели, како и за исполнување на барањата за нов бизнис во програмите Chairman бонус и Менаџер “Орел”.
 - 6) Лидерите кои во државата на место на живеење сè уште не се издигнале до ниво Менаџер, треба да имаат статус Активен лидер во секоја држава во која се меѓународно спонзирани, за да добијат бонус од своите екипи во неа.
 - 7) Кога дистрибутер ќе се издигне на ниво во која и да е држава, тоа ќе се рефлектира следниот месец во сите други држави.
 - 8) Ако дистрибутер кој во државата на место на живеење сè уште не се издигнал до ниво Менаџер, биде издигнат до тоа ниво од своја екипа во друга држава, за да стане Признат Менаџер тој треба да биде Активен во целиот квалификационен период, а во вториот месец од квалификацијата да има најмалку 25 лични и неменаџерски бодови или во државата на место на живеење, или во државата во која се случува издигнувањето на ниво.
 - 9) Кога дистрибутер ќе го промени местото на живеење од една во друга држава, тој треба да ја извести канцеларијата на ФЛП во старата држава на место на живеење, за да биде направена промената и да му биде назначена новата држава на место на живеење.
- (в) За Менаџери кои се Активни во државата на место на живеење, отпаѓа барањето за активност за добивање на бонус од група во следниот месец во сите останати држави.
- На пример: ако Менаџерот е активен во јануари во својата матична земја тој е ослободен да биде активен во сите други земји за месец февруари.
- (г) За Менаџери кои се квалификувани за добивање на лидерски бонус во матичната држава, отпаѓаат барањата

за добивање на лидерски бонус во следниот месец во сите останати држави во кои тие имаат екипи. На пример: ако Менаџер се квалификува за Лидерски бонус во јануари во својата матичната земја, тој се ослободува од исполнување на условите за Лидерски бонус во месец февруари во сите други земји.

16

ЗАБРАНЕТИ ДЕЈНОСТИ

- 16.01** Одлуките на Управителот на ФЛПБ и Управниот одбор на ФЛП да се прекрати дистрибутерскиот договор или да се отфрлат, прераспределат или корегираат бонуси, бонусни бодови, компензации или награди по програми за стимулирање и др., поради учество на кој и да било дистрибутер во дејности кои и противречат на Деловната политика се конечни и не подлежат на повторно разгледување. Смыслени пропусти и непочитување на Деловната политика од страна на дистрибутерите ќе се казнуваат бескомпромисно, што може да вклучува прекинување на дистрибутерскиот договор и судско барање на отштета.
- 16.02** Забранети дејности кои се основа за прекуатување на дистрибутерство и одговорност за штети предизвикани од такви дејства, вклучуваат, но не се ограничени на следните:
- (а) **Нечесно спонзорирање.** На дистрибутерите им се забранува да спонзорираат физички лица без нивно знаење и/или да потпишуваат дистрибутерски договор од името на тие физички лица, нечесно спонзорирање на дадено лице како дистрибутер; спонзорирање или обид за спонзорирање на непостоечки лица како дистрибутери или клиенти “фантоми” со цел квалификација за добивање на провизии или бонуси.
 - (б) **Купување на бонуси.** На дистрибутерите им се забранува да порачуваат повеќе производи од потребната количина за задоволување на потребите за непосредни продажби. Дополнителни количини од даден производ можат да бидат купувани само откако 75% од претходната порачка се продадени, конзумирани или употребени на друг начин. На дистрибутерите им е строго забрането да купуваат производи или да поттикнуваат други дистрибутери да купуваат производи единствено со цел да се квалификуваат за добивање на бонуси. Се забранува и секој друг механизам преку кој се извршуваат стратешки набавки со цел зголемување на провизиите или бонусите, кога даден дистрибутер не ги користи добронамерно купените производи. За да се

спречи натрупување на роба се превземаат следните дејствија:

- 1) Секој дистрибутер кој прави порачка за производ кој бил предмет на претходна порачка, треба да потврди и посведочи пред Компанијата дека 75% од производите од претходната порачка биле продадени или употребени на друг начин. Дистрибутерите треба да си водат точна евиденција за месечните продажби на своите клиенти, а таа евиденција може да биде предмет на проверка од страна на Компанијата. Оваа евиденција треба да содржи отчет за залихите на крајот од месецот.
 - 2) Компанијата има либерален однос кон спроведување на политиката на повторен откуп на свои производи при прекинување на членство, но ФЛПБ нема да откупува производи или да рефундира пари за производи кои биле пријавени како искористени или продадени. Лажното претставување на количината на продадени или конзумирани производи со цел да се добие повисоко ниво во Маркетинг планот е основ за прекинување на членството.
 - 3) За да се обесхрабрат дистрибутерите да поттикнуваат други дистрибутери да ја заобиколуваат забраната за натрупување со роба, компанијата има право да ги задржи од спонзорската линија на исклучениот дистрибутер сите исплатени бонуси за вратените производи од тој дистрибутер.
- (в) **Купување преку полномошник.** На дистрибутерите им се забранува да купуваат производи од Компанијата од име на друго лице. Купувањето на производи се прави само лично.
- (г) **Продажба на други дистрибутери.** Во дополнение кон продажбите на мало на крајните потрошувачи, дистрибутерите имаат право да продаваат производи единствено на своите лично спонзорирани дистрибутери по цени кои не се пониски од цените за дистрибутери. Секоја друга продажба на други дистрибутери, директна или индиректна, е забранета дејност, како за продавачот, така и за купувачот. Соодветните бодови од таква забранета продажба нема да бидат признати за исполнување на барањата за Активност или за квалификација за какви и да било други привилегии во маркетинг програмата на Компанијата. Канцеларијата на ФЛП Бугарија/Македонија ќе ги изврши неопходните корекции на бонусите и бодовите при соодветни нарушувања.
- (д) На дистрибутерите им се забранува учество во активностите кои се забранети во точките 17.10,19.02 и 20, изложени подолу.
- (ф) На дистрибутерите им се забранува да се појавуваат, да препорачуваат или да дозволат нивното име или слика да фигурираат во промотивни, рекламни и пропагандни

материјали на друга компанија која се занимава со директна продажба.

(е) На дистрибутерот му се забранува секое дејство или недостаток на дејство кое докажува смислено запоставување и / или грубо непочитување на Деловната политика.

(ж) **Продажба во продавници.**

1) Освен исклучоците опишани подолу во оваа точка, на дистрибутерите им се забранува да дозволуваат производи на Компанијата да бидат продавани или изложувани во продавници за малопродажба, продавници во воени бази, месарници, бит пазари и други панаѓури. Изложување во период пократок од една седмица еднаш во период од дванаесет месеци на едно и исто место, се сметаат за времени и се дозволени по добивање на писмена согласност од страна на ФЛПБ.

2) Дистрибутерите кои работат услужна дејност, фризерски салони, козметички салони, клубови за рекреација, се исклучоци и дозволено им е да ги изложуваат и продаваат производите на таквите места. Но, на такви места не е дозволено да се ставаат надворешни реклами или да се изложуваат производите во излози.

3) Дистрибутерите не смеат да ги продаваат производите на Форевер ако не се во оригинално пакување. Производите можат да се промовираат во ресторани, сервирани во чаши или порции.

(з) **Користење на неодобрени печатени материјали.**

Потребно е претходно писмено одобрение од Компанијата за употребата, производството и продажбата на какви и да е печатени и помошни материјали, различни од претставените од ФЛПБ.

(с) **Онлајн продажби.** Продажби на производи преку онлајн маркетинг медиуми, онлајн молови или страници за аукција како, но не само, eBay или Amazon.com се забранети.

(и) **Продажба со цел препродажба.** На дистрибутерите им е забрането да им продаваат ФЛП производи на трети лица со цел да ги препродаваат, ниту пак да ја доверуваат продажбата на ФЛП производи на трети лица.

(ј) **Спонзорирање на дистрибутери на ФЛП во други компании.** На дистрибутерите им се забранува директно или индиректно, да контактираат, молат, убедуваат, вклучуваат, спонзорираат или прифаќаат даден дистрибутер на ФЛП, клиент на ФЛП или лице кое било дистрибутер или клиент на ФЛП во последните 12 (дванаесет) месеци, во, или да го насочуваат на каков и да е начин да ги промовира можностите на маркетинг програмата на друга фирма за директна продажба, различна од ФЛП.

(к) На дистрибутерите им се забранува да ги потценуваат другите дистрибутери, производи/услуги на ФЛП, Маркетинг и компензациониот план или вработените на ФЛП пред други коментари по овие прашања треба да бидат предадени во писмена форма во канцеларијата на ФЛП.

- (л) **Искажување на тврдења за лековити својства на производите.** На дистрибутерите им се забранува да даваат изјави за сигурност, терапевтски или лековити својства на производите. Може да се користат само изјави или искази кои се официјално одобрени од ФЛП, или се содржат во актуелната литература на ФЛП. Никој дистрибутер не може да тврди дека производите на ФЛП се корисни во лечење, превенција, дијагностицирање или излекување на дадена болест. Медицинските тврдења во однос на производите на ФЛП се строго забранети. Дистрибутерите треба да му препорачаат на секој клиент кој во дадениот период е под лекарски надзор, да побара совет од својот лекар пред да го промени својот режим на исхрана.
- (љ) **Искажување на прогноза за доходи.** Строго се забранети прогнози за доходи и потенцијално заведувачки информации за доходи, освен ако претходно не е добиено писмено известување од ФЛП. Финансискиот успех на дистрибутерот зависи во целост од неговиот индивидуален труд, посветеност, квалификација, обуката и од надзорот кој дистрибутерот го извршува во својата мрежа и ФЛП бизнисот.
- (м) **Работа преку полномошник.** Дистрибутерство и секоја мрежа под него, создадена или управувана од друго лице, различно од титуларите по дистрибутерскиот договор, намерно или ненамерно, е забрането и ќе биде корегирано од Управителот на ФЛПБ и Управниот одбор на ФЛП, во согласност со Деловната политика.
- (н) **Извоз на производи.** Дистрибутерите имаат право да купуваат производи со цел да ги користат за дејноста и за лични потреби во земјата во која се купени. Дистрибутерите немаат право да купуваат производи со цел да ги извезат надвор од државата каде се купени, освен за задоволување на личните потреби или на потребите на нивното семејство во држави во кои нема официјална канцеларија на Компанијата, без писмена согласност од страна на ФЛПБ.

17

ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА

- 17.01** (а) Дистрибутерските односи помеѓу дистрибутерот и ФЛП имаат договорен карактер. Само полнолетни лица, кои наполниле или се над 18 години, можат да влезат во договорни односи со ФЛП, за да станат дистрибутери.
- (б) Сите дистрибутери се независни договорни страни. Од нив се бара да го водат својот бизнис според условите од дистрибутерскиот договор и во согласност со Деловната политика која важи во државата во која работат.
- (в) Членството на дистрибутерот во ФЛП се состои од дистрибутерот и неговиот/нејзиниот брачен партнер, или самиот поединец, како што е прикажано на договорот кој е во евиденција на Матичната канцеларија.

- (г) Сопругот и сопругата се спонзорираат заедно во ист договор за членство. Сопружниците не можат меѓусебно да се спонзорираат. Ако еден од сопружниците не сака да биде член на ФЛП, сопружникот кој е член на ФЛП јасно се согласува и прифаќа дека неговото/нејзиното членство може да биде прекинато поради било каква активност на сопружникот кој не е член, со која би се нарушила Деловната политка на Компанијата.
 - (д) Кога двајца дистрибутери ќе стапат во брак, тие можат да ги зачуваат одделно своите членства кои постоеле пред склучување на бракот.
 - (ѓ) Кога дистрибутер стапува во брак со лице кое не е дистрибутер, тој дистрибутер треба да поднесе формулар за Промена на статус, кој се потпишува од двајцата индицирајќи го интересот на сопругот/ата за дистрибутерство. Независно од тоа дали била поднесена молба за Промена на статусот од новиот/ата сопруг/а, дистрибутерот изрично се согласува и разбира дека дистрибутерството може да биде прекинато поради дејствија од страна на сопругот/ата кои би ја нарушиле Деловната политика на Компанијата.
 - (е) Во случај кога член на екипата на дистрибутерот се регистрира во странска држава во која досега дистрибутерот нема регистрација, дистрибутерот автоматски ќе биде регистриран во соодветната држава и се согласува да ги почитува локалните закони и политика во таа држава. Дистрибутерот исто така се согласува дека е обврзан од политиката за разрешување на спорови, изложена подолу.
- 17.02** ФЛП се согласува да му продава производи на секој свој дистрибутер и да му исплаќа вкупно бонуси за остварениот промет во согласност со Маркетинг планот на ФЛП, под услов Дистрибутерот да не ги наруши одредбите од Договорот за членство со ФЛП.
- 17.03** Дистрибутерите можат да развиваат свои маркетинг техники, доколку тие не противречат на одредбите на компанијата, државата, или правила, одредби или закони на соодветната јурисдикција.
- 17.04** Секој пренос на дистрибутерството, освен ако не е резултат на наследство, е во спротивност на Деловната политика на компанијата. Без претходно одобрување од страна на компанијата, таквиот пренос ќе биде неважечки.
- 17.05** Освен во случаите опишани во Деловната политика, на дистрибутерите им се забранува директно или индиректно да ги сменат спонзорите. ФЛП го зема предвид само првиот важечки договор примен во Матичната канцеларија. Следни поддадени договори од дистрибутерот ќе бидат отфрлени.
- 17.06** Кога дистрибутер го менува местото на живеење од една држава во друга, тој треба да ја извести канцеларијата на ФЛП во старата држава на место на живеење, за да се промени адресата и да му биде назначена новата држава на место на живеење.

17.07 **Грешки или прашања.** Ако дистрибутерот има прашања или смета дека има грешки во врска со бонуси, извештај за активност на неговата екипа, плаќања или промени, тој треба во рок од 60 (шеесет) дена од денот на приметената грешка да го извести ФЛП. ФЛП не сноси одговорност за грешки, пропусти или проблеми кои не се соопштени во рок од 60 (шеесет) дена.

17.08 **Доброволно раскинување на Договор за членство**

- (а) Ако дистрибутерот сака да го прекине своето членство, тој мора да го стори тоа во писмена форма. Молбата за прекинување на членството треба да биде потпишана и од двајцата сопружници кои фигурираат на договорот. Датумот кога прекинувањето на членството стапува во сила е датумот кога Матичната канцеларија ќе го прифати барањето за раскинување на договорот за членство. Дистрибутерот кој го раскинува договорот го губи моменталното ниво на продажба и целата дотогаш изградена мрежа, вклучувајќи ја и мрежата во другите држави.
- (б) Кога Дистрибутерот ќе го раскине договорот, неговиот/нејзиниот брачен другар (ако има такви) исто така се смета за исклучен.
- (в) По две години дистрибутерот може повторно да побара зачленување, но со одобрување од Матичната канцеларија. По добиеното одобрение, дистрибутерот ќе започне од ниво Нов дистрибутер и нема да ја има претходната мрежа.

17.09 **Исклучување од компанијата**

- (а) Исклучување од компанијата значи прекинување на сите привилегии и договорни права кои дистрибутерот на ФЛП ги има, како во земјата на живеење, така и во сите други држави, вклучувајќи ја и привилегијата да ги купува и дистрибуира производите. Исклучувањето оневозможува квалификација за бонуси и резултира со прекин на учество во сите програми за стимулирање кои компанијата ги спонзорира.
- (б) Исклучениот дистрибутер, по барање на ФЛП, ќе биде обврзан да исплати надокнада, да ги врати или ја обештети компанијата за сите привилегии, награди, залихи или бонуси добиени од ФЛП од и после датумот на активностите кои го предизвикале исклучувањето. После враќањето на сите трошоци или штети кои се резултат на однесувањето на исклучениот дистрибутер, бонусите изгубени поради таквото исклучување, ќе му бидат исплатени на следниот квалификуван дистрибутер по горна спонзорска линија кој ги нема прекршено одредбите од договорот.
- (в) По две години, исклучениот дистрибутер може да побара одобрение од Матичната канцеларија за повторно зачленување. По добиеното одобрение, дистрибутерот ќе започне од ниво Нов Дистрибутер и нема да ја има претходната мрежа.

17.10 **Интернет политика.**

- (а) **Онлајн продажба на производи.** Секој независен дистрибутер ќе има можност да купи веб страница на независен

дистрибутер преку “My FLP Biz”, одобрена од ФЛП, за онлајн маркетингање на производи, со користење на директна врска со интернет продавницата на ФЛП: www.foreverliving.com. Онлајн порачките ќе бидат реализирани директно од ФЛП на таа веб страница. Овој интернет линк е создаден така што ФЛП страниците ќе останат во рамките на страницата на независниот дистрибутер. Посетителите всушност нема да ја напуштаат веб страницата на дистрибутерот. За да се запази интегритетот на брендот ФЛП, производната линија и односот дистрибутер/клиент, на дистрибутерите им е забрането да продаваат производи од ФЛП онлајн преку своја независна веб страница. Продажбите преку електронска трговија можат да бидат направени директно од, или преку врска со официјалната ФЛП веб страница: www.foreverliving.com.

- (б) Не се дозволува спонзорирање на дистрибутери онлајн преку програма за електронски потпис или преку онлајн формулар, со исклучок на директен формулар за зачленување во или во врска со официјалната ФЛП веб страница www.foreverliving.com.
- (в) Веб страниците на независните дистрибутери за промовирање на производите или бизнис можноста, без онлајн продажба или спонзорирање, се дозволени доколу соодветствуваат или се изменети за да одговараат на Деловната политика на ФЛП.
- (г) Дистрибутерите немаат право да го користат името Forever Living Products или некоја од неговите трговски марки, трговски наименовања, име на производ, име на domeini (URL), или да копираат или користат ФЛП материјали од било кој извор што може да го подведе или да направи заблуда кај корисникот дека веб страницата на дистрибутерот е на ФЛП или на некоја од неговите филијали. Имињата на ФЛП производите се исклучиво во сопственост на ФЛП и не можат да се користат од дистрибутерот како платен линк или за друга неodobrena употреба. Индивидуалните веб страници на дистрибутерите на ФЛП треба јасно да укажуваат дека тие припаѓаат на независни ФЛП Дистрибутери, кои не се претставници на ФЛП, или на некоја од неговите филијали ширум светот.
- (д) Дистрибутерите треба да ги поврзат своите веб страници со официјалната веб страница на ФЛП, создадена и поддржана од ФЛП: www.foreverliving.com.
- (ѓ) Сите веб страници на независните ФЛП дистрибутери треба да одразуваат и да содржат врски само кон фирми или производи кои го носат името ФЛП и да бидат со содржина која одговара на добрите морални принципи.
- (е) **Рекламирање по електронски пат.** Ќе се дозволат веб страници на независни дистрибутери, одобрени од ФЛП, или такви кои се дел од онлајн банери или рекламни екрани кои одговараат на правилата на рекламирање на ФЛП и биле одобрени од ФЛП. Онлајн банерите или рекламните екрани треба да му бидат претставени на ФЛП за одобрение

пред да бидат поставени онлајн и треба да ги поврзуваат корисниците со веб страницата на Компанијата или со веб страницата на независниот дистрибутер која е одобрена од ФЛП. Сите електронски реклами се предмет на регулирање и под контрола на Деловната политика на ФЛП, односно правилата за рекламирање и промовирање.

18

ПРАВНИ БАРАЊА

18.01 Решавање на спорови / Откажување од судски процес

- (а) Ако недоразбирањата и барањата во врска со дистрибутерството или производите на ФЛП не можат да се решат со преговори, со цел да се дојде до крајно разумно и обострано пријателско решение на спорот и тоа навремено, ефикасно и без многу трошоци, Компанијата и дистрибутерот се согласуваат за спорот да решава надлежниот суд во Марикопа Каунти, Аризона, соодветно со писмените процедури прифатени од ФЛП за решавање на спорови. Марикопа Каунти, Аризона, ќе се смета за единственото место во однос на јурисдикцијата при решавање на спор помеѓу ФЛП и независниот дистрибутер, а ако е неопходно, соодветно со процедурите за решавање на спорови на ФЛП- судот со соодветна јурисдикција и со местоположба во државата Аризона, Марикопа Каунти. Согласно Договорот за независен дистрибутер, надлежно е законодавството на државата Аризона.
- (б) Учеството во програмата за меѓународно спонзорирање е привилегија која на секој дистрибутер му дава можност да има корист од меѓународната мрежа на ФЛП компании. Програмата за меѓународно спонзорирање се следи од Централната канцеларија во Марикопа Каунти, Аризона. Дистрибутер кој учествува во програмата за меѓународно спонзорирање се согласува сите спорови кои произлегуваат или се во врска со дистрибутерството или со производите на ФЛП, поврзани на некој начин со филијалите на ФЛП, да се решаваат со задолжителна арбитража во Марикопа Каунти, Аризона, согласно Деловната политика на ФЛП-САД и политиката на разрешување на спорови на Forever Living Products International, Inc како што погоре е посочено или изложено на веб страницата на ФЛП: www.foreverliving.com.

18.02 Тестаментски трансфер

- (а) Дистрибутерскиот статус не може да биде префрлен. Префрлање на дистрибутерство кон друго лице е можно само во случај на смрт или развод.
- (б) Правата за наследување на дистрибутерство се ограничени на следното:
- 1) Наследникот треба да биде лице кое ги исполнува барањата за дистрибутер.

- 2) Бидејќи наследникот мора да биде полнолетно лице, во случај на повеќе наследници или малолетни деца, мора да се назначи старателство или заштитништво. Во случај на назначување на старателство, ФЛП мора да добие документ за да се внесе во досие. Со тој документ мора јасно да му биде дозволено на старателот да работи како дистрибутер. Заштитникот или старателот на тестаментскиот штитеник мораат да бидат назначени од суд и мораат да добијат посебно одобрување за да работат во име на малолетниците.
 - 3) Заштитникот или старателот ќе го задржи статусот на дистрибутер сè додека не се наруши Договорот за членство, додека наследникот не стане полнолетен и сè додека наследникот не ја прифати одговорноста за членството со претходно одобрување од судот.
 - 4) Старателот, заштитникот, брачниот другар или друг дистрибутер ќе биде одговорен за активностите на корисникот, старателот или нивниот брачен другар во однос на следење на одредбите на политиката утврдени во Договорот за членство. Прекршувањето на Деловната политика од страна на некој од горенаведените лица може да резултира со раскинување на Договорот за членство.
 - 5) Наследената дистрибутерска позиција во рамките на Маркетинг планот на компанијата е ограничена на позиција која не е повисока од Менаџер. Сепак, бонусите ќе се исплаќаат на истите нивоа и барања како и за починатиот. Дистрибутерски позиции под ниво на Менаџер се наследуваат на истото ниво.
- (в) Сите дистрибутерски договори на ФЛП кои содржат два потписа, без оглед кога се потпишани, ќе се третираат како ЗДРУЖЕН ЗАКУП СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ (ЗЗСПП). Ако живеете во држава која предвидува сопружнички имот во заедница, третманот ќе биде ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ. Со потврдување на смртта на еден од потпишаните дистрибутери, ФЛП членството автоматски се префрла на живиот дистрибутер. Тоа ќе се случи без оглед на тоа што е напишано во тестаментот на првиот дистрибутер кој починал. Тоа значи дека кога две лица имаат потпишано Договор за членство во ФЛП, оној кој ќе остане жив ќе биде единствен дистрибутер по смртта на другиот. Ако не сакате ваков резултат, вие мора да ја контактирате Матичната канцеларија и да ги изразите своите барања за да се одреди дали тие ќе можат да бидат задоволени. Имајте во предвид дека промената на членство не може да се направи додека сте живи, освен во случај на развод или друг законски начин на прекин на бракот.
- (г) Во случај на дистрибутерски договор на лица кои се во законски брак, и кои го пополниле квадратчето за брачна состојба како ЖЕНЕТИ/МАЖЕНИ, а во договорот има потпис само на еден од брачните другари, компанијата ќе

го третира како ЗДРУЖЕН ЗАКУП СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ.

(д) Договорите за членство во кои е пополнето квадратчето за брачна состојба како неженет/немажена, со само еден потпис, ќе се разгледуваат соодветно.

1) Во случај на промена на брачната состојба, дистрибутерот треба да испрати до Матичната канцеларија нов Договор за членство во кој ќе ја нагласи промената на брачната состојба и да приложи копија од извод на матичната книга на венчани.

Тогаш компанијата ќе го третира таквото членство како ЗДРУЖЕН ЗАКУП СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ.

2) Дистрибутерите кои немаат брачен другар, во случај на смрт мора да имаат тестамент во кој ќе наведат на кого му го оставаат членството.

(ф) Компанијата ги смета ЗДРУЖЕНИОТ ЗАКУП СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ и наследството на членство како легален начин за трансфер на средствата во случај на смрт, без потреба од формален прием на наследството од страна на соодветниот наследник.

(е) Во рок од шест месеци по смртта на дистрибутер на ФЛП, живиот дистрибутер, старателот или заштитникот треба да достави известие во месната централна канцеларија на ФЛП. Ова известие треба да содржи посмртница, тестамент или судско решение кое го потврдува префрлањето на дистрибутерството на наследник кој одговара на барањата за дистрибутер. По шест месеци, ФЛП може да го избрише починатиот дистрибутер од договорот. Потребно е навремено известување и приложување на потребните документи во интерес на наследникот, за да се избегне привремено или трајно прекинување на дистрибутерството. Пред да истече шестмесечниот период, во месната централна канцеларија на ФЛП може да биде поднесена молба за разумно продолжување на рокот, со цел да се обезбедат сите документи, под услов да има реални причини за тоа. ФЛПБ го задржува правото да извршува плаќање на живиот дистрибутер, старател или заштитник, до претставувањето на соодветните официјални документи.

18.03 Трансфер како резултат на развод

(а) Во периодот додека постапката за развод и преговорите за поделба на имотот уште траат, ФЛП ќе продолжи со исплатата на бонуси на регистрираниот дистрибутер, така како што тоа се правело пред постапката за развод.

(б) Во случај на развод или законска разделба, според законски спроведена поделба на имотот, може да се одреди дистрибутерскиот статус да му биде доделен на едниот или другиот брачен другар. Дистрибутерскиот статус не може да се дели. Само еден од брачните другари ќе ја добие моментално изградената мрежа. Другиот брачен другар може да основа

сопствена мрежа на истото ниво од Маркетинг планот на кое бил бившиот брачен другар. Тој брачен другар мора да го избере истиот спонзор. Дистрибутерството на овој брачен другар ќе се третира како наследено од страна на спонзорот, сè додека тој повторно не се квалификува.

19

ОГРАНИЧУВАЧКИ ОДРЕДБИ

19.01 До степен дозволен со закон, ФЛП, неговите директори, службеници, акционери, вработени, правно назначени лица и застапници (заедно наречени “соработници”) не се одговорни, а дистрибутерите ги ослободуваат ФЛП и неговите соработници и се откажуваат од сите барања, губиток на профит, индиректни, директни, посебни или посредни штети и од било кој губиток кој се појавил или е претрпен од страна на дистрибутерите како резултат на:

- (а) повреда на Договорот за членство, Деловната политика и процедурите на ФЛП од страна на дистрибутерот;
- (б) промоција или дистрибуција на производи на ФЛП од дистрибутерот, и активностите на дистрибутерот поврзани со тоа;
- (в) неточни или погрешни податоци или информации приложени на ФЛП или неговите соработници од страна на дистрибутерот; или
- (г) пропуст на дистрибутерот да даде информации или податоци кои и се неопходни на ФЛП за да ја извршува дејноста, вклучително без ограничување, зачленувањето и прифаќањето на Маркетинг планот на ФЛП и исплатата на вкупните бонуси. **СЕКОЈ ДИСТРИБУТЕР СЕ СОГЛАСУВА ДЕКА СЕВКУПНАТА ОДГОВОРНОСТ НА ФЛП И НЕГОВИТЕ СОРАБОТНИЦИ ЗА БИЛО КАКВО БАРАЊЕ ПОВРЗАНО СО ФЛП НА БИЛО КОЈ НАЧИН, ВКЛУЧУВАЈЌИ, НО НЕ И ОГРАНИЧУВАЈЌИ СЕ НА БИЛО КОЈА ПРИЧИНА ЗА АКТИВНОСТИ НАВЕДЕНИ ВО ДОГОВОРОТ, ПРЕКРШОК, ИЛИ НЕПРИСТРАСНОСТ, НЕМА ДА ПРЕМИНЕ И ЌЕ БИДЕ ОГРАНИЧЕНО НА СУМАТА НА ПРОИЗВОДИТЕ ШТО ДИСТРИБУТЕРОТ ГИ КУПИЛ ОД ФЛП И КОИ МОЖАТ ПОВТОРНО ДА СЕ ПРОДАДАТ.**

19.02 **Ограничена лиценца за користење на марки на компанијата**

- (а) Името “Forever Living Products”, знаците на ФЛП и другите имиња прифатени од ФЛП, вклучително наменувањата на ФЛП производите се сопствени трговски наменувања и/или трговски марки на ФЛП.
- (б) Со ова му се дозволува на секој дистрибутер да ги користи регистрираните трговски марки на ФЛП, марки на услуги и други марки (заедно наречени “Марки”) во врска со исполнување на неговите задолженија и ангажмани согласно Дистрибутерскиот договор и соодветните политики и проце-

дури. Сите Марки се и ќе останат исклучива сопственост на “ФЛП”. Марките може да бидат искористени единствено како што е укажано со Дистрибутерскиот договор и соодветните ФЛП политики и процедури. Лиценцата ќе биде во сила само доколку дистрибутерот внимава на ФЛП политиките и процедурите. Како и да е, на секој дистрибутер му е забрането да претендира сопственост над ФЛП марки (т.е да регистрира домаин со користење на името “FLP”, “Forever Living Products”, или друга ФЛП марка на каков и да е начин, модел или форма) освен ако нема претходно писмено одобрение од страна на ФЛП.

Овие Марки се од исклучителна важност за ФЛП и се достапни на секој дистрибутер за употреба на изрично одобрен начин.

- (в) Дистрибутерите не смеат да рекламираат ФЛП производи, освен преку рекламните или промотивни материјали кои им се достапни на дистрибутерите од ФЛП и материјали, претходно одобрени од овластено лице од ФЛП. Дистрибутерите се согласуваат да не користат писмен, печатен или каков и да е друг материјал при рекламирањето, промовирањето или опишувањето на производот или ФЛП маркетинг програмот, или на каков и да е друг начин, секој материјал, кој не е предмет на авторско право на ФЛП и доставен од ФЛП, освен ако тој материјал не и бил предложен на ФЛП и одобрен во писмена форма од ФЛП, пред да биде распространет, публикуван или изложен. Со ова ФЛП дистрибутерите се задолжуваат да не прават потценувачки претставувања за ФЛП, производите, ФЛП компензациониот план или можностите за приходи.

20

СПОРАЗУМ ЗА ДОВЕРЛИВОСТ И НЕОТКРИВАЊЕ НА ИНФОРМАЦИЈА

- 20.01** (а) Извештаите за работата на структурата, сите други извештаи и информацијата за хиерархиската структура, вклучително, но не само информацијата за мрежата и извештаи за бонусите се од доверлив и личен карактер за ФЛП.
- (б) Секој независен дистрибутер на кого му е дадена таква информација мора да се однесува кон неа како кон тајна и доверлива; да се грижи за чувањето на нејзината тајност и да не ја користи со друга цел, освен за управување на својата мрежа.
 - (в) Како резултат на вашето ФЛП членство, вие може да имате достап до лична и доверлива информација која ја препознавате како исклучително доверлива и важна за ФЛП бизнисот, која ви е претставена единствено и само за целите на зголемување на продажбите на ФЛП производите; за барање, обука и спонзорирање на трети лица кои сакаат да станат независни ФЛП дистрибутери и за градење и промовирање на вашиот ФЛП бизнис.

- (г) “Трговска тајна” или “Доверлива информација” исто ќе претставува и информација, вклучително формула, образец, компилација, програма, уред, метод, техника или процес, кој:
- 1) има самостојна економска вредност, актуелна или потенцијална, поради тоа што не им е позната на други луѓе кои би можеле да извлечат економска корист од нејзиното откривање или употреба; и
 - 2) е предмет на разумни усилби под околности за зачувување на нејзината тајност.
- (д) Ако ФЛП му открива на независен дистрибутер информација, тоа ќе биде единствено со цел раководење на неговиот ФЛП бизнис.
- (ѓ) Дистрибутерот нема право без писмено одобрение од ФЛП да ја користи, открива, прави копија или претставува на друг начин Трговската тајна или Доверливата информација на друг, освен на независни ФЛП дистрибутери.
- (е) На дистрибутерот му се забранува да користи директно или индиректно или да употребува каква било Трговска тајна или Доверлива информација во своја лична корист или во корист на трети лица, освен за раководењето на својата ФЛП дејност.
- (ж) Дистрибутерот мора да ја зачува безбедноста и тајноста на Трговската тајна и Доверливата информација и да ја заштити од откривање, злоупотреба, незаконско присвојување или други дејствија спротивно на правата на ФЛП.
- (з) **Други ограничувачки одредби.** Што се однесува до ФЛП и во врска со претставувањето на Трговската тајна и Доверливата информација, дистрибутерот се согласува дека во периодот на ФЛП членство, нема да превзема или насочува дејствија, чија цел или резултат ќе биде да ја заобиколат, нарушат, попречат или намалат вредноста или ползата од договорните односи со ФЛП, со кој и да е ФЛП дистрибутер. Без да ја ограничува сеопфатноста на горенаведеното, за време на членството, дистрибутерот се согласува, директно или индиректно да не контактира, моли, убедува, вклучува, спонзорира или прифаќа даден ФЛП дистрибутер, ФЛП клиент или секој кој бил ФЛП дистрибутер или клиент во последните 12 (дванаесет) месеци во, или да го насочува на каков и да е начин да ги промовира можностите од маркетинг програмите на различна од ФЛП фирма за директни продажби.
- (с) Одредбите содржани во делот “Доверлива информација” од оваа политика не се ограничени со рок. Одредбите во делот “Други ограничувачки одредби” на оваа политика остануваат во сила за време на веќе склучениот Дистрибутерски договор меѓу ФЛП и дистрибутерот, и потоа до завршувањето на 1 (една) година од последното добивање на Доверлива информација или 12 (дванаесет) месеци по истекот и прекратувањето на соодветниот Дистрибутерски договор.

ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ

Бул. „Јане Сандански“ 3б

1000 Скопје, Македонија

тел.: +389 (0)2 2465846; 2465815

факс: + 389 (0)2 2465826

е-маил: flp@t-home.mk

www.foreverliving.com www.flp.bg

2014-1