



FOREVER

FOREVER LIVING PRODUCTS BALTICS



Bendrovis  
politika



## TURINYS

1. Įvadas .....	3
2. Pagrindinės sąvokos.....	4
3. Garantijos, grąžinimas ir atpirkimas .....	5
4. Bonusų struktūra ir rinkodaros planas.....	7
5. Manager statusai ir kvalifikacijos .....	10
6. Lyderio bonusai .....	11
7. Paskatinimų nuostatos.....	13
8. Aukštesni Manager lygiai.....	13
9. Brangakmenių bonusai.....	16
10. Automobilio programa.....	17
11. Prezidento bonusai .....	18
12. Pasaulinė sueiga.....	20
13. Užsakymų procedūra.....	21
14. Pakartotinio sponsoriavimo nuostatos.....	22
15. Tarptautinio sponsoriavimo tvarka.....	22
16. Draudžiama veikla.....	23
17. Bendrovės nuostatos.....	25
18. Teisiniai klausimai .....	28
19. Apribojantys įsipareigojimai .....	30
20. Susitarimas dėl konfidencialios informacijos ....	31



# 1

## ĮVADAS

### 1.01

- (a) Bendrovė *Forever Living Products* (FLP), turinti dukterines įmones, gamina ir realizuoja išskirtinius sveikatos ir grožio produktus visame pasaulyje, pasitelkdama unikalią koncepciją, kuri skatina ir remia šių produktų vartojimą bei mažmeninę prekybą per nepriklausomus distributorius. Vykdydama veiklą, FLP tiekia savo distributoriams aukščiausios kokybės produktus, aprūpina aptarnaujančiu personalu ir taiko rinkodaros planą. FLP dukterinės įmonės ir jų gaminami produktai suteikia vartotojams bei distributoriams galimybę pagerinti savo gyvenimo kokybę, sudaro lygias galimybes tapti sėkmingu kiekvienam, kas nori imtis verslo ir tinkamai pasinaudoti šia programa. Skirtingai nuo daugumos verslo galimybių, FLP distributoriai susiduria su maža finansine rizika, nes nėra reikalingos didesnės kapitalo investicijos, o bendrovė taiko liberalią produktų atpirkimo politiką.
- (b) Bendrovė neteigia, kad distributorius pasieks finansinės sėkmės nieko nedirbdamas arba pasikliaudamas tik kitų pastangomis. Atlygis dirbant su FLP priklauso nuo produktų pardavimo. FLP distributoriai yra nepriklausomi verslininkai, kurių sėkmė ar nesėkmė priklauso nuo jų asmeninių pastangų.
- (c) FLP turi ilgą sėkmės istoriją. Pagrindinis FLP rinkodaros plano tikslas yra skatinti vartotojus pirkti ir naudoti aukščiausios kokybės produktus. Pagrindinis distributorių tikslas yra sukurti pardavimo organizaciją, per kurią vartotojai būtų skatinami pirkti ir naudoti bendrovės produktus.
- (d) Nepriklausomi distributoriai visuose FLP rinkodaros plano lygiuose yra skatinami kiekvieną mėnesį vykdyti mažmeninę prekybą ir vesti jos apskaitą.
- (e) Sėkmingai dirbantys distributoriai žinių apie rinką įgyja lankydami mokymus, vysto savo veiklą rūpindamiesi mažmeniniais pirkėjais ir tapdami kitų distributorių sponsoriais.
- (f) Distributoriai dėl iškilusių klausimų ar paaiškinimų gali kreiptis į UAB *Forever Living Products Baltics* (toliau FLPB) biurą.

### 1.02

- (a) Bendrovės politika priimta siekiant įdiegti taisykles, apribojimus ir tvarką, nustatančius teisingas pardavimų bei rinkodaros procedūras, ir siekiant išvengti netinkamų, piktavališkų ar neteisėtų veiksmų. Bendrovės politika reikalui esant yra peržiūrima, keičiama ir papildoma.
- (b) Kiekvienas distributorius privalo susipažinti su Bendrovės politika.
- (c) Pasirašydamas distributorius sutartį distributorius sutinka laikytis Bendrovės politikos. Sutarties tekstas nurodo, kad distributorius prisiima sutartinius įsipareigojimus laikytis FLP Bendrovės politikos. Kiekvieną kartą užsakydamas produktus iš FLP distributorius patvirtina savo įsipareigojimą laikytis Bendrovės politikos.

## 2 PAGRINDINĖS SĄVOKOS

- 2.01 Distributorius** – asmuo (asmenys) užpildęs (-ę) distributoriaus sutartį, kuri buvo užregistruota FLPB biure. Sutartis yra registruojama tik su pirmu produktų užsakyму.
- 2.02 Akredituoti pardavimai** – kreditais įvertinti pardavimai.
- 2.03 Kreditas (CC)** – produktų vertės išraiška, skirta apskaičiuoti distributorių pasiekimus, bonusus ir paskatinimus, kaip nustatyta rinkodaros plane. Vienas kreditas suteikiamas nupirkus iš bendrovės produktų už šešis šimtus keturiasdešimt aštuonis litus (648 Lt) didmenine kaina (PVM įskaičiuotas).
- (a) **Aktyvūs kreditai** – asmeniniai kreditai ir naujo distributoriaus kreditai. Pagal juos nustatomas pardavimų lyderio aktyvumo statusas.
  - (b) **Asmeniniai kreditai** – kreditai, apskaičiuoti pagal distributoriaus asmeninius užsakyumus.
  - (c) **Lyderio kreditai** – lyderio bonusų kvalifikaciją vykdančio Manager kreditai, sudarantys 40%, 20% ir 10% atitinkamai nuo pirmos, antros ir trečios kartos jo aktyvių Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų.
  - (d) **Naujo distributoriaus kreditai** – kreditai, apskaičiuoti pagal asmeniškai sponsoriautų distributorių ir jų žemutinės eilės distributorių asmeninius pardavimus, kol jie yra naujo distributoriaus lygyje.
  - (f) **Ne-manager kreditai** – kreditai nuo žemutinės eilės distributorių, kurie neįeina į žemutinės eilės Manager grupę, akredituotų pardavimų.
- 2.04 Bonusai** – FLP apmokėjimo distributoriui vienetai, išreiškiami gyvenamosios šalies valiuta.
- (a) **Asmeniniai bonusai (AB)** – apmokėjimas Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ir Manager, sudarantis 5-18% asmeninių akredituotų pardavimų siūloma mažmenine kaina, PVM neįskaityta (toliau tekste SMK).
  - (b) **Grupės bonusai (GB)** – apmokėjimas pardavimų lyderiui, sudarantis 3-13% SMK žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
  - (c) **Lyderio bonusai (LB)** – apmokėjimas lyderio bonusų kvalifikaciją įvykdžiusiam Manager, sudarantis 2-6% SMK jo žemutinės eilės Manager jų grupių akredituotų pardavimų.
  - (d) **Naujo distributoriaus bonusai (NDB)** – apmokėjimas Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ir Manager, sudarantis 5-18% SMK asmeniškai sponsoriauto distributoriaus (ar to distributoriaus žemutinės eilės distributorių) asmeninių akredituotų pardavimų, kol tas asmeniškai sponsoriautas distributorius yra naujo distributoriaus lygyje.
- 2.05 Mažmeninis pirkėjas** – asmuo, kuris nėra distributorius ir perka produktus savo asmeniniam vartojimui.
- 2.06 Siūloma mažmeninė kaina (SMK)** – kaina, kuria rekomenduojama parduoti produktus mažmeniniams pirkėjams. Bonusai skaičiuojami nuo šios kainos be PVM.

- 2.07 Didmeninė kaina (DK)** – šia kaina produktai parduodami didmenos kvalifikaciją įvykdžiusiems distributoriams. Ji yra 15% mažesnė, nei siūloma mažmeninė kaina (SMK).
- 2.08 Didmenos kvalifikacija** – distributorius laikomas įvykdęs šią kvalifikaciją, kai sukaupia 2 kreditus asmeninių pardavimų per vieną ar du iš eilės einančius kalendorinius mėnesius.
- 2.09 Naujas distributorius** – distributorius, kuris dar nėra pasiekęs Assistant Supervisor lygio.
- 2.10 Kaina naujam distributoriui (KND)** – šia kaina produktai parduodami distributoriams, neįvykdžiusiems didmenos kvalifikacijos. Ji yra 15% mažesnė, nei siūloma mažmeninė kaina (SMK).
- 2.11 Pelnas nuo KND** – skirtumas tarp kainos naujam distributoriui ir didmeninės kainos. Sumokamas sponsoriui nuo pirkimų distributoriaus, kuris nėra įvykdęs didmenos kvalifikacijos.
- 2.12 Pardavimų lyderis** – distributorius, pasiekęs Supervisor ir aukštesnį lygį.
- 2.13 Aktyvus pardavimų lyderis** – pardavimų lyderis, turintis 4 ar daugiau aktyvių kreditų per mėnesį savo gyvenamojoje šalyje, iš kurių mažiausiai vienas yra asmeninis kreditas. Pardavimų lyderio aktyvumo statusas yra nustatomas kiekvieną mėnesį ir sudaro dalį kvalifikacijos reikalavimų gauti grupės bonusus, lyderio bonusus ir kitus paskatinimus.
- 2.14 Žemutinė eilė** – distributoriaus sukurtos grupės visų žemiau esančių kartų distributoriai.
- 2.15 Mėnuo** – kalendorinis mėnuo (pvz., sausio 1 d. – sausio 31 d.).
- 2.16 Gyvenamoji šalis** – šalis, kurioje distributorius gyvena didžiąją laiko dalį. Šioje šalyje Manager vykdo kvalifikaciją gauti grupės bonusus ir lyderio bonusus.
- 2.17 Aptarnaujanti bendrovė** – už vieną ar kelias šalis atsakinga FLP bendrovė, apskaitanti tose šalyse pardavimų lygius, bonusų išmokas ir paskatinimų kvalifikacijas.

## 3 GARANTIJOS, GRAŽINIMAS IR ATPIRKIMAS

- 3.01** Jeigu įstatymai nenumato kitaip, taikomi šie žemiau nurodyti laikotarpiai.
- 3.02** FLP užtikrina gerą kokybę ir garantuoja, kad bendrovės prekės neturi defektų ir iš esmės atitinka standartus. Visoms FLP prekėms, išskyrus literatūrą ir kitas pardavimų skatinimo priemones, taikomas trisdešimtys (30) dienų garantinis laikotarpis nuo pirkimo dienos.

### Mažmeniniai pirkėjai

- 3.03** Mažmeniniams pirkėjams suteikiama 100% garantija. Per trisdešimt (30) dienų nuo pirkimo dienos mažmeninis pirkėjas gali: (a) įsigyti naują prekę vietoj bet kokių defektų turinčios prekės; arba (b) atsisakyti pirkinio, grąžinti prekę ir gauti visą sumokėtą sumą.

Visais atvejais reikia tinkamai pranešti, pateikti pirkimą įrodančius dokumentus ir laiku grąžinti produktą tam, iš ko įsigijo. FLPB pasilieka teisę atmesti pakartotinus prekių be defektų grąžinimus.

**3.04** Kai FLP produktų įsigijama iš FLP distributoriaus, distributorius yra atsakingas už įsipareigojimo vykdymą pirkėjui, t.y. pakeisti produktą arba grąžinti pinigus. Jeigu pinigus pirkėjui išmoka FLPB, distributorius turi sumokėti tokią pat sumą FLPB.

## Gražinimo ir atpirkimo tvarka, taikoma distributoriams

**3.05** Per atitinkamus nurodytus garantijos terminus FLPB pakeis defektų turintį produktą ar nepatenkinto mažmeninio pirkėjo distributoriui grąžintą produktą nauju. Gražinimui turi būti pateiktas savalaikio prekės pirkimo įrodymas. Produktą grąžinantis distributorius turi būti pirkęs tą produktą iš FLPB. Norėdamas pakeisti mažmeninio pirkėjo grąžintą produktą, distributorius turi pateikti produkto pardavimo mažmeniniam pirkėjui patvirtinantį dokumentą, raštišką jo anuliavimo įrodymą, patvirtinantį, kad jam sugražinta už produktą sumokėta suma, taip pat grąžintą produktą arba jo pakuotę. Pasikartojantys produkto grąžinimai iš tų pačių asmenų nepriimami.

### 3.06

(a) FLPB atpirks visus neparduotus, tinkamus parduoti FLP produktus, išskyrus literatūrą, kurie buvo nupirkti per paskutinius dvylika (12) mėnesių, iš distributoriaus, nutraukusio veiklą FLP. Toks atpirkimas vykdomas, distributoriui raštu pranešus FLPB apie savo veiklos nutraukimą ir visų su tuo susijusių teisių atsisakymą. Veiklą nutraukiantis distributorius turi FLPB grąžinti produktus, už kuriuos prašo grąžinti pinigus, ir pateikti pirkimą įrodančius dokumentus.

(b) Jei veiklą nutraukiantis distributorius grąžinamus produktus pirkė už KND, tuomet pelno nuo KND suma bus išskaičiuota iš jo sponsoriaus ir, jei grąžinamų produktų vertė yra daugiau kaip 1 CC, visi už grąžinamus produktus gauti bonusai ir CC bus išskaičiuoti iš aukštesnės eilės distributorių. Jei šie CC suteikė teisę distributoriui arba aukštesnės eilės distributoriams pereiti į aukštesnį lygį, šie perėjimai gali būti perskaiciuoti, atimant atitinkamus CC, kad nustatyti, ar perėjimas į aukštesnį lygį lieka galioti.

(c) Jei veiklą nutraukiantis distributorius grąžina rinkinį be kokių nors rinkinio produktų, grąžinama pinigų suma ir atskaitymai iš aukštesnės eilės distributorių apskaičiuojami taip, lyg būtų grąžintas visas rinkinys. Iš grąžinamos pinigų sumos yra atimama negrąžintų produktų didmeninė kaina arba KND. Patikrinus visus duomenis, FLPB perves distributoriui į jo nurodytą banko sąskaitą sumą, kuri lygi jo sumokėtai sumai už grąžinamus produktus, atsižvelgiant į nuostatas dėl grąžinamo rinkinio, atėmus gautus už šių produktų pirkimą bonusus, produktų siuntimo išlaidas ir kitas susijusias sąnaudas.

(d) Padengus išlaidas ir žalos atlyginimą dėl galimai netinkamo veiklą nutraukiančio distributoriaus elgesio, FLPB pašalins distributorių iš rinkodaros plano, ir visa jo žemutinės eilės distributorių seka pereis jo sponsoriui.

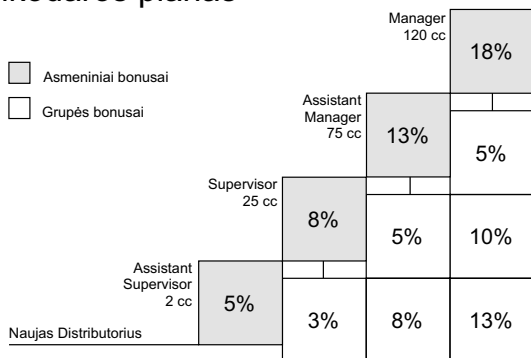
**3.07** Atpirkimo tvarka yra skirta įpareigoti distributorių pasirūpinti, kad sponsoriautas distributorius produktus pirktų protingais kiekiais. Sponsorius turi dėti visas pastangas patardamas distributoriams, kad jie pirktų tik tiek produktų, kiek jų reikia esamiems pardavimų poreikiams tenkinti. Produktai, kurie anksčiau buvo patvirtinti kaip parduoti, suvartoti ar panaudoti kitaip, negali būti atpirkti pagal aukščiau aprašytą atpirkimo tvarką.



# 4 BONUSŲ STRUKTŪRA IR RINKODAROS PLANAS

## 4.01 Forever rinkodaros planas

### Rinkodaros planas



- (a) **Naujas distributorius.** Bendrovė jam moka:
- Pelną nuo KND nuo asmeniškai sponsoriautų distributorių, kurie nėra įvykdę didmenos kvalifikacijos, asmeninių pardavimų.
- (b) Distributorius pasiekia **Assistant Supervisor** lygį, kai sukaupia 2 kreditus gyvenamojoje šalyje per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Bendrovė jam moka:
- Pelną nuo KND nuo asmeniškai sponsoriautų distributorių, kurie nėra įvykdę didmenos kvalifikacijos, asmeninių pardavimų.
  - 5% NDB nuo asmeniškai sponsoriautų naujų distributorių ir jų žemutinės eilės distributorių asmeninių akredituotų pardavimų.
  - 5% AB nuo asmeninių akredituotų pardavimų.
- (c) Distributorius pasiekia **Supervisor** lygį, kai sukaupia 25 kreditus gyvenamojoje šalyje per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Bendrovė jam moka:
- Pelną nuo KND nuo asmeniškai sponsoriautų distributorių, kurie nėra įvykdę didmenos kvalifikacinių reikalavimų, asmeninių pardavimų.
  - 8% NDB nuo asmeniškai sponsoriautų naujų distributorių ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
  - 8% AB nuo asmeninių akredituotų pardavimų.
  - 3% GB nuo asmeniškai sponsoriautų Assistant Supervisor ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.

- (d) Distributorius pasiekia **Assistant Manager** lygį, kai sukaupia 75 kreditus gyvenamojoje šalyje per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Bendrovė jam moka:
- Pelną nuo KND nuo asmeniškai sponsoriautų distributorių, kurie nėra įvykdę didmenos kvalifikacijos, asmeninių pardavimų.
  - 13% NDB nuo asmeniškai sponsoriautų naujų distributorių ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
  - 13% AB nuo asmeninių akredituotų pardavimų.
  - 5% GB nuo asmeniškai sponsoriautų Supervisor ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
  - 8% GB nuo asmeniškai sponsoriautų Assistant Supervisor ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
- (e) Distributorius pasiekia **Manager** lygį, kai sukaupia 120 kreditų gyvenamojoje šalyje per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Bendrovė jam moka:
- Pelną nuo KND nuo asmeniškai sponsoriautų distributorių, kurie nėra įvykdę didmenos kvalifikacijos, asmeninių akredituotų pardavimų.
  - 18% NDB nuo asmeniškai sponsoriautų naujų distributorių ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
  - 18% AB nuo asmeninių akredituotų pardavimų.
  - 5% GB nuo asmeniškai sponsoriautų Assistant Manager ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
  - 10% GB nuo asmeniškai sponsoriautų Supervisor ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
  - 13% GB nuo asmeniškai sponsoriautų Assistant Supervisor ir jų žemutinės eilės distributorių akredituotų pardavimų.
- (f) Apskaitant kreditus kilimui į Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ir Manager lygius, imami vieno mėnesio arba dviejų iš eilės einančių mėnesių CC. Perėjimas į aukštesnį lygį patvirtinamas tą dieną, kai sukaupiamas reikalingas CC kiekis.
- (g) Išskyrus atvejus, kai aptarnaujanti bendrovė apima kelias šalis, vienoje šalyje surinkti CC nėra sumuojami su kitoje šalyje surinktais CC siekiant aukštesnio lygio.
- (h) Naujo distributoriaus asmeniniai CC taip pat skaičiuojami kaip naujo distributoriaus CC višiemis aukštesnės eilės distributoriams iki pirmojo aukštesnės eilės distributoriaus, kuris yra pasiekęs Assistant Supervisor ar aukštesnį lygį.
- (i) Sponsoriui skaičiuojami asmeniškai sponsoriauto distributoriaus ir pastarojo žemutinės eilės grupės visi CC iki tas distributorius pasiekia Manager lygį. Vėliau LB kvalifikaciją vykdančiam sponsoriui skaičiuojami lyderio kreditai, kurie sudaro 40% jo pirmos kartos Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų, 20% jo antros kartos Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų, ir 10% jo trečios kartos Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų.

- (j) Distributorius negali apsenkti savo sponsorias siekdamas aukštesnio lygio.
- (k) Pasiekto lygio kvalifikacijos pakartotinai patvirtinti nereikia, išskyrus atvejus, kai distributorius nutraukia veiklą ir yra sponsoriaujamas pakartotinai.

#### **4.02 Naujam distributoriui taikoma galimybė keisti sponsorių**

- (a) Distributorius, kuris buvo sponsoriautas prieš šešis mėnesius ar anksčiau ir nėra pasiekęs Assistant Supervisor lygio, gali pasirinkti naują sponsorių.
- (b) Naują sponsorių pasirinkęs distributorius praranda visas turėtas žemutines eiles bei sukauptus CC ir pradeda veiklą iš naujo.

#### **4.03 Aktyvumo kvalifikacija**

- (a) Kad įgytų teisę gauti visus bonusus ir paskatinimus, išskyrus asmeninius bonusus, naujo distributoriaus bonusus ir pelną nuo KND, pardavimų lyderis turi įvykdyti aktyvaus distributoriaus kvalifikacijos ir kitus rinkodaros plano reikalavimus tą kalendorinį mėnesį, per kurį sukaupiami bonusai.
- (b) Pardavimų lyderis laikomas aktyviu tą mėnesį, jeigu per jį bendra gyvenamosios šalies aktyvių kreditų suma sudaro 4 CC, įskaitant bent vieną asmeninį CC.
- (c) Pardavimų lyderiui, neįvykdžiusiam aktyvumo reikalavimų, nėra mokami grupės bonusai nuo jo grupės tą mėnesį, ir jis nėra laikomas aktyviu pardavimų lyderiu. Jo neuždribti grupės bonusai yra sumokami aukštesnės eilės aktyviam pardavimų lyderiui.
- (d) Pardavimų lyderis, kuris negavo grupės bonusų, gali įvykdyti aktyvumo reikalavimus kitą mėnesį (ši nuostata atgaline data netaikoma) ir tapti aktyviu pardavimų lyderiu.

#### **4.04 Bonusų apskaičiavimas ir sumokėjimas**

- (a) Visi bonusai apskaičiuojami nuo siūlomos mažmeninės kainos (SMK), kaip nurodoma distributoriaus mėnesio bonusų ataskaitoje.
- (b) Bonusai apskaičiuojami pagal tuo metu pasiektą lygį. Pavyzdžiui, jeigu Assistant Supervisor iš viso surenka 30 CC per 2 iš eilės einančius mėnesius, jis gauna 5% nuo asmeninių akredituotų pardavimų už pirmuosius 25 CC ir 8% nuo asmeninių akredituotų pardavimų už likusius 5 CC.
- (c) Pardavimų lyderis negauna grupės bonusų nuo savo grupės distributorių, kurie yra tame pačiame lygyje kaip ir jis. Tačiau jam priskaičiuojami visi CC kilimui į aukštesnį lygį ir kitų kvalifikacijų vykdymui.
- (d) Bonusų ataskaitoje nurodyta suma sumokama pasibaigus mėnesiui, iki kito mėnesio 15 d. Bonusų išmokėjimui distributorius turi nustatyta tvarka pateikti FLPB sąskaitą.

# 5 MANAGER STATUSAI IR KVALIFIKACIJOS

## 5.01 Pripažintas Manager:

- (a) Distributorius laikomas įvykdžiusiu pripažinto Manager (angl. *Recognized Manager*) kvalifikaciją, ir jam įteikiamas auksinis Manager ženklelis, jeigu:
  - 1) distributoriaus ir jo žemutinės eilės asmeninių ir Ne-manager kreditų skaičius per du iš eilės einančius mėnesius sudaro 120 CC;
  - 2) distributorius per tą laikotarpį įvykdė aktyvumo reikalavimus kiekvieną mėnesį;
  - 3) distributoriaus žemutinėje eilėje nebuvo distributorių, kurie įvykdė Manager kvalifikacijos reikalavimus per tą patį laikotarpį.
- (b) Jeigu distributoriaus žemutinės eilės distributorius kurioje nors šalyje pakyla į Manager lygį, toks distributorius laikomas pripažintu, jeigu:
  - 1) jis buvo aktyvus pardavimų lyderis pakilimo laikotarpiu;
  - 2) per paskutinį pakilimo mėnesį sukaupia gyvenamojoje šalyje ne mažiau kaip 25 asmeninius ir Ne-manager kreditus, nesutampančius su kreditais jo žemutinės eilės distributoriaus, tapusio Manager tą patį mėnesį.

## 5.02 Nepripažintas Manager

- (a) Jeigu distributoriaus ir jo žemutinės eilės asmeninių ir Ne-manager kreditų skaičius per du iš eilės einančius mėnesius pasiekia 120 CC, tačiau distributorius neįvykdo kitų pripažintam Manager keliamų kvalifikacijos reikalavimų, distributorius įgyja nepripažinto Manager statusą.
- (b) Nepripažintas Manager turi teisę gauti AB, NDB, GB, tačiau neturi teisės gauti lyderio bonusų bei kitų Manager paskatinimų.
- (c) Nepripažintas Manager gali tapti pripažintu Manager, jeigu jis įvykdo šiuos reikalavimus:
  - 1) Surenka 120 asmeninių ir Ne-manager CC per du iš eilės einančius mėnesius; ir
  - 2) abu šio laikotarpio mėnesius yra aktyvus pardavimų lyderis.
- (d) Nuo datos, kai nepripažinto Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų skaičius pasiekia 120 CC, jis tampa pripažintu Manager, ir jam pradkami priskaičiuoti lyderio bonusai bei lyderio kreditai, jeigu jis vykdo lyderio bonusų kvalifikaciją.
- (e) Jeigu šią kvalifikaciją distributorius įvykdo sekantį mėnesį po to, kai jis tapo nepripažintu Manager, jo pripažinto Manager kvalifikacijos vykdymui bus apskaitomi tik tie praėjusio mėnesio kreditai, kurie neįėjo į Manager tapusio žemutinės eilės distributoriaus kreditų skaičių.

## 5.03 Sponsoriautas Manager

- (a) Manager tampa savo sponsoriui sponsoriautu Manager, jeigu:
  - 1) įvykdo pripažinto Manager kvalifikacinius reikalavimus; arba

- 2) įvykdo sponsoriauto Manager kvalifikacinius reikalavimus, pereidamas iš Paveldėto arba Perkelto Manager statuso (5.04 (c)).
- (b) Sponsoriauto Manager veikla apskaitoma jo aukštesnės eilės Manager apskaičiuojant Brangakmenių bonusus, nustatant Brangakmenių Manager statusą bei kitus paskatinimus, kuriems reikalingi sponsoriauti Manager.

#### **5.04 Paveldėtas ir perkeltas Manager**

- (a) Kai Manager nutraukia savo veiklą, visa jo žemutinės eilės organizacija pereina veiklą nutraukusio Manager sponsoriui, išlaikant esamą kartų seką.
- (b) Jeigu veiklą nutraukęs Manager buvo sponsoriautas pripažintas Manager ir turėjo vieną ar daugiau pirmos kartos pripažintų Manager, šie Manager tampa naujo sponsoriaus paveldėtais pirmos kartos Manager. Vienas iš šių Manager bus paskirtas sponsoriautu Manager, kuris užims veiklą nutraukusio pirmos kartos Manager vietą.
- (c) Paveldėto Manager statusas neturi įtakos apskaičiuojant grupės bonusus ir lyderio bonusus aukštesnės eilės Manager. Paveldėto Manager veikla neužskaitoma aukštesnės eilės Manager gauti Brangakmenių bonusus, sumažinti Automobilio programos kreditų skaičių, ar pasiekti Brangakmenių Manager statusą.
- (d) Manager, kuris vykdo tarptautinę veiklą sponsoriaudamas distributorius šalyje, kuri nėra jo pirmoji FLP veiklos šalis, laikomas perkeltu Manager. Perkelto Manager veikla neužskaitoma aukštesnės eilės Manager kvalifikacijai gauti Brangakmenių bonusus, sumažinti Automobilio programos reikalavimus, pasiekti Brangakmenių Manager statusą.
- (e) Paveldėtas arba perkeltas Manager tampa sponsoriautu Manager, jeigu įvykdo šiuos reikalavimus:
- 1) Surenka 120 asmeninių ir Ne-manager kreditų per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius.
  - 2) Yra aktyvus pardavimų lyderis tuo laikotarpiu.
  - 3) Patvirtindamas kvalifikaciją užsienio šalyje, yra aktyvus pardavimų lyderis gyvenamojoje šalyje arba sukaupia 4 asmeninius CC šalyje, kurioje siekia sponsoriauto Manager statuso.

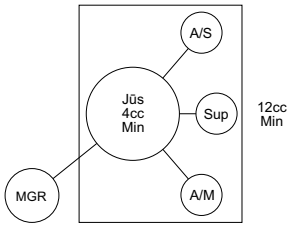
## **6 LYDERIO BONUSAI**

**6.01** Pripažintas Manager gali vykdyti kvalifikaciją gauti lyderio bonusus ugdydamas žemutinės eilės Manager ir teikdamas jiems paramą, sponsoriaudamas ir mokydamas žemutinių eilių distributorius.

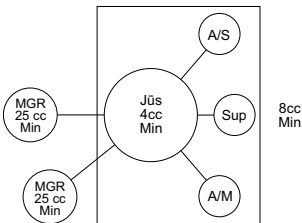
### **6.02**

- (a) Pripažintas Manager turi įvykdyti lyderio bonusų kvalifikaciją kiekvieną mėnesį, kad jam būtų išmokėti per atitinkamą mėnesį sukaupiti lyderio bonusai.

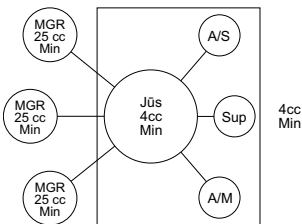
- (b) Pripažintas Manager laikomas įvykdžiusiu lyderio bonusų kvalifikaciją, jeigu įvykdo šiuos reikalavimus:



- 1) yra aktyvus, ir jo akredituoti pardavimai sudaro 12 asmeninių ir Ne-manager CC per mėnesį gyvenamojoje šalyje.



- 2) yra aktyvus, jo akredituoti pardavimai sudaro 8 asmeninių ir Ne-manager CC per mėnesį gyvenamojoje šalyje, turi du aktyvius pripažintus Manager skirtingose žemutinėse šakose, ir kurių kiekvieno atskirai akredituoti pardavimai sudaro 25 CC gyvenamojoje šalyje, kaip parodyta jų praėjusio mėnesio bonusų ataskaitoje.



- 3) yra aktyvus, jo akredituoti pardavimai sudaro 4 asmeninių ir Ne-manager CC per mėnesį gyvenamojoje šalyje, turi tris aktyvius pripažintus Manager skirtingose žemutinėse šakose, ir kurių kiekvieno atskirai akredituoti pardavimai sudaro 25 CC gyvenamojoje šalyje, kaip parodyta jų praėjusio mėnesio bonusų ataskaitoje.

**6.03** Aktyvus pripažintas Manager, kurio akredituoti pardavimai gyvenamojoje šalyje sudaro mažiausiai 25 CC, kitą mėnesį visiems aukštesnės eilės Manager sumažina lyderio bonusų kvalifikacinius reikalavimus nuo 12 CC iki 8 CC arba nuo 12 CC iki 4 CC.

**6.04** Lyderio bonusai, apskaičiuoti nuo Manager asmeninių ir jo grupės Ne-manager akredituotų pardavimų SMK, yra mokami aukštesnės eilės Manager, įvykdžiusiems lyderio bonusų kvalifikaciją, šiais tarifais:

- a) 6% sumokami pirmam aukštesnės eilės pripažintam Manager.
- b) 3% sumokami antram aukštesnės eilės pripažintam Manager.
- c) 2% sumokami trečiam aukštesnės eilės pripažintam Manager.

## 6.05

- (a) Pripažintas Manager, kuris nėra aktyvus tris mėnesius iš eilės, praranda teisę gauti lyderio bonusus.
- (b) Pripažintas Manager, praradęs teisę gauti lyderio bonusus, tokią teisę vėl įgyja, jeigu tenkina šiuos reikalavimus:
  - 1) pasiekia 12 asmeninių ir Ne-manager kreditų gyvenamojoje šalyje tris mėnesius iš eilės (nors savo linijoje ir neturi nei vieno Manager).
  - 2) yra aktyvus šiuo laikotarpiu.
- (c) Atgavus šią teisę, lyderio bonusai apskaičiuojami pradėdant ketvirtu mėnesiu.

# 7

## PASKATINIMŲ NUOSTATOS

- 7.01** Visos bendrovės skatinimo programos yra skirtos remti teisingus verslo vystymo principus – deramą sponsoriavimą, produktų pardavimus kiekiais, kurie yra suvartojami arba perparduodami. Skatinimo programų prizai negali būti perduoti kitiems ir yra suteikiami tik tiems distributoriams, kurie kuria savo verslą laikydamiesi FLP rinkodaros plano bei bendrovės politikos nuostatų ir dvasios.
- 7.02** Pripažinimo ženkleliai yra suteikiami tiktai tiems asmenims, kurių vardai yra įrašyti į distributoriaus sutartį FLP duomenų bazėje.
- 7.03**
  - (a) Jeigu distributoriaus sutuoktinis nevažiuoja į užtarnautą kelionę, jo vietoje gali vykti distributoriaus svečias, su sąlyga, kad jis yra distributorius arba galėtų tapti distributoriumi.
  - (b) Užtarnautos kelionės yra šios: Pasaulinė sueiga, Manager Erelių sąskrydis, Sapphire Manager, Diamond Sapphire Manager, Diamond Manager, Double-Diamond Manager ir Triple-Diamond Manager kelionės.

# 8

## AUKŠTESNI MANAGER LYGIAI

- 8.01** Siekiant tapti aukštesnio lygio Manager (nuo Senior iki Diamond Centurion), Manager yra apskaitomi jo pirmos eilės sponsoriauti pripažinti Manager visose šalyse.
- 8.02** Manager ir aukštesnius lygius patvirtinantys ženkleliai įteikiami oficialiuose bendrovės reginiuose.

### 8.03 Manager Erelio statusas

- (a) Manager Erelio statusas yra pasiekiamas ir atnaujinamas kiekvienais metais laikotarpiu nuo gegužės 1 d. iki balandžio 30 d., įvykdžius žemiau nustatytus reikalavimus po to, kai buvo pasiektas pripažinto Manager lygis:
- 1) yra aktyvus ir vykdo kvalifikaciją Lyderio bonusams gauti (nors savo linijoje ir neturi nei vieno Manager).
  - 2) Sukaupia iš viso ne mažiau 720 CC, iš jų mažiausiai 100 Ne-manager CC iš naujų, tais metais sponsoriautų grupių.
  - 3) Asmeniškai sponsoriauja ir išugdo mažiausiai du Supervisor.
  - 4) Dalyvauja šalies ir regioniniuose renginiuose.
- (b) Be aukščiau nurodytų reikalavimų Senior Manager ir aukštesnio lygio Manager taip pat turi išugdyti savo grupėse Manager Erelius, kaip pateikta žemiau. Visi Manager Ereliai turi būti skirtingose šakose, nepriklausomai nuo gylio. Šis Manager Erelių skaičiaus reikalavimas nustatomas pagal Manager lygį kalendorinių metų pradžioje.
- 1) Senior Manager: 1 žemutinės eilės Manager Erelis.
  - 2) Soaring Manager: 3 žemutinės eilės Manager Ereliai.
  - 3) Sapphire Manager: 6 žemutinės eilės Manager Ereliai.
  - 4) Diamond-Sapphire: 10 žemutinės eilės Manager Erelių.
  - 5) Diamond Manager: 15 žemutinės eilės Manager Erelių.
  - 6) Double-Diamond Manager: 25 žemutinės eilės Manager Ereliai.
  - 7) Triple-Diamond Manager: 35 žemutinės eilės Manager Ereliai.
  - 8) Centurion-Diamond Manager: 45 žemutinės eilės Manager Ereliai.
- (c) Reikalavimai turi būti įvykdyti vienos aptarnaujančios bendrovės teritorijoje, išskyrus naujai sponsoriautų grupių (Ne-manager) CC reikalavimą ir žemutinės eilės Manager Erelių reikalavimą.
- (d) Pakartotinai sponsoriauti distributoriai apskaitomi į naujų grupių CC ir naujų Supervisor reikalavimams.
- (e) Manager gali apjungti naujų grupių Ne-manager CC iš įvairių šalių, kad pasiekti 100 CC iš naujai sponsoriautų grupių.
- (f) Manager gali apjungti Manager Erelius iš įvairių šalių.
- (g) Manager Erelis bus pripažintas Sėkmės dienos metu.
- (h) Jei distributorius tampa Manager po gegužės 1 dienos:



- 1) Visi per paskutinį kilimo į Manager mėnesį sponsoriauti nauji distributoriai užskaitomi vykdamant naujo sponsoriavimo ir naujų grupių CC reikalavimus tų metų Manager Erelio kvalifikacijai.
  - 2) Manager Erelio reikalavimai nėra proporcingai sumažinami. Pasiėkus Manager lygį, reikia surinkti 720 CC, tame tarpe 100 CC iš naujų grupių, ir išugdyti 2 naujus Supervisor per likusią kvalifikacijos laikotarpį.
- (h) Įvykdęs Manager Erelio kvalifikaciją, distributorius bus apdovanotas kelione į kasmetinį Manager Erelių sąskrydį.
- 8.04 Senior Manager.** Kai Manager išugdo 2 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Senior Manager, ir jam įteikiamas auksinis ženklelis su dviem granatais.
- 8.05 Soaring Manager.** Kai Manager išugdo 5 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Soaring Manager, ir jam įteikiamas auksinis ženklelis su keturiais granatais.
- 8.06 Brangakmenių Manager**
- (a) **Sapphire Manager.** Kai Manager išugdo 9 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Sapphire Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) auksinis ženklelis su keturiais safyrais;
  - 2) 4 dienų kelionė (3 nakvynės) į Baltijos šalies kurortą (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.
- (b) **Diamond-Sapphire Manager.** Kai Manager išugdo 17 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Diamond-Sapphire Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) auksinis ženklelis su dviem deimantais ir dviem safyrais;
  - 2) jam įteikiamas specialaus dizaino skulptūrėlė;
  - 3) 5 dienų kelionė (4 nakvynės) į kurortą Europos šalyje (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.
- (c) **Diamond Manager.** Kai Manager išugdo 25 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Diamond Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) auksinis ženklelis su vienu dideliu deimantu;
  - 2) puikaus dizaino pripažinimo žiedas su briliantu;
  - 3) panaikinamas nustatytas CC reikalavimas Automobilio programos išmokoms ir grupės bonusams gauti, jei ne mažiau kaip dvidešimt penki pirmos kartos sponsoriauti pripažinti Manager yra aktyvūs kiekvieną mėnesį;
  - 4) 7 dienų kelionė (6 nakvynės) į kurortą ne Europos šalyje (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.

- (d) **Double Diamond Manager.** Kai Manager išugdo 50 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Double Diamond Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) specialaus dizaino auksinis ženklelis su dviem dideliais deimantais.
  - 2) 10 dienų kelionė (9 nakvynės) į kurortą Pietų Afrikos Respublikoje (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas;
  - 3) prabangus briliantais inkrustuotas parkeris.
- (e) **Triple Diamond Manager:** Kai Manager išugdo 75 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Triple Diamond Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) specialaus dizaino auksinis ženklelis su trim dideliais deimantais.
  - 2) 14 dienų kelionė (13 nakvynių) aplink pasaulį, apmokant visas išlaidas.
  - 3) prabangus rankinis laikrodis su išgraviravimu (FLP nuožiūra);
  - 4) specialaus dizaino skulptūrėlė (FLP nuožiūra).
- (f) **Diamond Centurion Manager.** Kai Manager išugdo 100 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Diamond Centurion Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) specialaus dizaino auksinis ženklelis su keturiais dideliais deimantais.

## 9 BRANGAKMENIŲ BONUSAI

### 9.01

- (a) Brangakmenių Manager, įvykdęs reikalavimus lyderio bonusams gauti ir turintis nustatytą skaičių pirmos kartos sponsoriautų Manager, kurie buvo aktyvūs kvalifikacijos šalyje, gauna brangakmenių bonusus, kurie apskaičiuojami nuo pirmos, antros ir trečios kartos Manager asmeninių ir Ne-manager pardavimų, sukauptų toje šalyje per mėnesį, kaip nurodyta žemiau:
- 1) 1%, jeigu turi 9 Manager;
  - 2) 2%, jeigu turi 17 Manager;
  - 3) 3%, jeigu turi 25 Manager.
- (b) Brangakmenių kvalifikacijai Manager gali priskaičiuoti pirmos kartos Manager užsienio šalyje, jeigu tas užsienio šalies Manager turi sponsoriauto Manager statusą šalyje, kurioje Manager vykdo brangakmenių bonusų kvalifikaciją. Toks užsienio šalies Manager priskaičiuojamas jo sponsoriui brangakmenių bonusams gauti, jei prieš tai buvusį mėnesį buvo aktyvus savo gyvenamojoje šalyje.
- (c) Brangakmenių bonusus išmoka kiekviena šalis nuo Manager asmeninių ir Ne-manager akredituotų pardavimų SMK toje šalyje. Kad gautų brangakmenių bonusus iš kitos šalies, Manager privalo tą mėnesį turėti toje šalyje tam reikalingą aktyvių pirmos kartos sponsoriautų Manager skaičių.

# 10 AUTOMOBILIO PROGRAMA

## 10.01

- (a) Aktyvus pripažintas Manager turi teisę dalyvauti Automobilio programoje.
- (b) Programa yra trijų lygių. Bendrovė 36 mėnesius mokės distributoriui nustatytas sumas:
- 1) 1-as lygis: iki 400 EUR per mėn.
  - 2) 2-as lygis: iki 600 EUR per mėn.
  - 3) 3-as lygis: iki 800 EUR per mėn.

- (c) Kvalifikaciniai reikalavimai (CC) turi būti įvykdyti per 3 iš eilės einančius mėnesius:

	<b>1-as lygis</b>	<b>2-as lygis</b>	<b>3-as lygis</b>
Pirmą mėnesį	50	75	100
Antrą mėnesį	100	150	200
Trečią mėnesį	150	225	300

- (d) Už trečią kvalifikacijos mėnesį ir kitus mėnesius Manager bus mokama aukščiau nustatyta išmokos suma, jei jis išlaikys trečiojo mėnesio CC reikalavimus.
- (e) Jeigu Manager bendra kreditų suma kuri nors mėnesį nukris žemiau trečio mėnesio CC reikalavimų, išmoka už tą mėnesį sudarys 2.66 EUR už kiekvieną CC.
- (f) Jeigu Manager bendra kreditų suma kuri nors mėnesį nukris žemiau 50 CC, programos išmoka už tą mėnesį nebus mokama. Jeigu kitus mėnesius išsaugys iki 50 CC ar daugiau, programos išmoka mokamos kaip nurodyta (d) ir (e).
- (g) Manager, turinčiam 5 asmeniškai sponoriautus aktyvius pripažintus Manager, trečią kvalifikacijos mėnesį ir visus kitus mėnesius iki 36 mėnesių laikotarpio, trečiojo mėnesio reikalavimai sumažinami iki 110, 175 arba 240 CC atitinkamai 1-am, 2-am ir 3-iam lygiui.
- (h) Už kiekvienus penkis papildomai sponsoriautus aktyvius pripažintus Manager per trečią kvalifikacijos mėnesį arba per kitus mėnesius 36 mėnesių laikotarpiu, reikalavimai yra sumažinami papildomai 40, 50 arba 60 CC atitinkamai 1-am, 2-am ir 3-iam lygiui.
- (i) Automobilio programos kvalifikacijai ir apimčių palaikymui CC užskaitomi tik tais mėnesiais, kai Manager yra aktyvus.
- (j) Aktyvaus distributoriaus CC, sukaupti iki jam tampa pripažintu Manager, yra užskaitomi Automobilio programos kvalifikacijos reikalavimų vykdymui.
- (k) Po trečio Automobilio programos kvalifikacinio mėnesio Manager jau kitą mėnesį gali pretenduoti į aukštesnį paskatinimą. Pavyzdžiui, jeigu Manager įgijo teisę į 1-o lygio programą per sausio, vasario ir kovo mėnesius, surinkęs atitinkamai 50, 100 ir 150 CC, o balandžio mėnesį turi 225 CC, tai 1-o lygio išmokos laikotarpis bus pakeistas nauju 2-o lygio 36 mėnesių išmokos laikotarpiu.

- (l) 36 mėnesių laikotarpio pabaigoje Manager gali vėl pretenduoti į naują Automobilio programą aukščiau nurodyta tvarka. Toks perkvalifikavimas gali vykti per bet kuriuos 3 mėnesius iš eilės, likus 6 mėnesiams iki pradinio 36 mėnesių laikotarpio pabaigos.

# 11 PREZIDENTO BONUSAI

## 11.01

- (a) **Pagrindiniai reikalavimai visiems lygiams.** Žemiau išvardinti reikalavimai turi būti įvykdyti gyvenamojoje šalyje arba kitoje Prezidento bonusų programoje dalyvujančioje šalyje, toliau „kvalifikacijos šalis“. Kvalifikacijos laikotarpis – kalendoriniai metai.
- 1) Būti aktyviu pripažintu Manager kiekvieną mėnesį. Jei tampa Manager kvalifikacijos laikotarpiu, po to jis turi būti aktyvus kiekvieną mėnesį.
  - 2) Vykdyti lyderio bonusų kvalifikaciją kiekvieną mėnesį (net ir neturint savo linijoje nei vieno manager).
  - 3) Žemiau išvardinti reikalavimai gali būti įvykdyti bet kurioje Prezidento bonusų programoje dalyvujančioje šalyje:
    - a. Įvykdyti Automobilio programos reikalavimus.
    - b. Pirkti produktus tikrai sunaudojus 75% anksčiau įsigytų produktų.
    - c. Kurti verslą vadovaujantis teisingais tinklinės rinkodaros principais ir bendrovės politika.
    - d. Lankytis ir remti bendrovės finansuojamus renginius.
  - 4) Pakartotinai sponsoriautų distributorių veikla apskaitoma visiems Prezidento bonusų programos reikalavimams, išskyrus reikalavimą sukaupti nustatytą kiekį Ne-manager CC iš naujai sponsoriautų grupių.
  - 5) Jeigu distributorius tampa Manager Prezidento bonusų programos kvalifikaciniu laikotarpiu, per paskutinį jo kilimo į Manager mėnesį sponsoriauti distributoriai apskaitomi naujai sponsoriautų grupių reikalavimui Prezidento bonusų programoje.
  - 6) Galutinį sprendimą dėl dalyvavimo Prezidento bonusų programoje tvirtina FLP valdyba. FLP vadyba įvertins, kaip laikomasi Bendrovės politikos, tame tarpe 16.02 punkto, reikalavimų.
- (b) **Prezidento bonusų Manager. Pirmas lygis.** Be pagrindinių reikalavimų reikia įvykdyti žemiau nurodytus reikalavimus kvalifikacijos šalyje, jeigu nenustatyta kitaip:
- 1) Sukaupti 700 asmeninių ir Ne-manager CC.
  - 2) Tame tarpe 150 Ne-manager CC turi būti sukaupti iš naujai sponsoriautų grupių, ir jie gali būti sumuojami įvairiose šalyse. Ne kvalifikacijos šalyje sukaupti naujų grupių CC neturi įtakos išmokamų Prezidento bonusų dalių kiekiui apskaičiuoti.

3) Bet kurioje kartoje išugdyti:

a. Žemutinės eilės Manager, kuris sukauptą iš viso 600 CC. Skaičiuojami tik tie mėnesiai, kai Manager yra aktyvus. Manager lygis gali būti pasiektas anksčiau arba kvalifikacijos laikotarpiu;

Arba

b. Žemutinės eilės Prezidento bonusų programos Manager bet kurioje dalyvaujančioje šalyje.

(c) **Prezidento bonusų Manager. Antras lygis.** Be pagrindinių reikalavimų reikia įvykdyti žemiau nurodytus reikalavimus kvalifikacijos šalyje, jeigu nenustatyta kitaip:

1) Sukaupti 600 asmeninių ir Ne-manager CC.

2) Tame tarpe 100 Ne-manager CC turi būti sukaupti iš naujai sponsoriautų grupių, ir jie gali būti sumuojami įvairiose šalyse. Ne kvalifikacijos šalyje sukaupti naujų grupių CC neturi įtakos išmokamų Prezidento bonusų dalių kiekiui apskaičiuoti.

3) Išugdyti tris Prezidento bonusų Manager bet kurioje kartoje skirtingose žemutinėse šakose bet kurioje Prezidento bonusų programoje dalyvaujančioje šalyje.

(d) **Prezidento bonusų Manager. Trečias lygis.** Be pagrindinių reikalavimų reikia įvykdyti žemiau nurodytus reikalavimus kvalifikacijos šalyje, jeigu nenustatyta kitaip:

1) Sukaupti 500 asmeninių ir Ne-manager CC.

2) Tame tarpe 100 Ne-manager CC turi būti sukaupti iš naujai sponsoriautų grupių, ir jie gali būti sumuojami įvairiose šalyse. Ne kvalifikacijos šalyje sukaupti naujų grupių CC neturi įtakos išmokamų Prezidento bonusų dalių kiekiui apskaičiuoti.

3) Išugdyti šešis Prezidento bonusų Manager bet kurioje kartoje skirtingose žemutinėse šakose bet kurioje Prezidento bonusų programoje dalyvaujančioje šalyje.

(e) **Prezidento bonusų padalijimo tvarka**

1) Sudaromas pasaulinis Prezidento bonusų fondas ir paskirstomas į tris sektorius tokiu būdu:

a. Pusė fondo lėšų išmokama įvykdžiusiems pirmo lygio kvalifikaciją.

b. Viena trečioji fondo lėšų išmokama įvykdžiusiems antro lygio kvalifikaciją.

c. Viena šeštoji fondo lėšų išmokama įvykdžiusiems trečio lygio kvalifikaciją.

2) Kvalifikaciją įvykdžiusiam distributoriui išmokama viena pelno dalis už kiekvieną jo kvalifikacijos CC, plius tiek pelno dalių, kiek jų priskaičiuota jo pirmiesiems pagal kartų seką Prezidento bonusų Manager skirtingose žemutinėse šakose.

3) Kiekvieno pelno fondo sektoriaus suma dalinama iš visų to sektoriaus kvalifikacinius reikalavimus įvykdžiusių distributorių pelno dalių sumos, ir tokiu būdu gaunamas to sektoriaus pelno dalies koeficientas. Distributoriaus pelno dalių skaičius padauginamas iš gautojo koeficiento, ir tokiu būdu apskaičiuojama Prezidento bonusų padalijimo išmoka.

- (f) **Prezidento bonusų Manager apdovanojimas Pasaulinėje sueigoje**
- 1) Jeigu distributorius neįvykdo Pasaulinės sueigos reikalavimų, tačiau tampa Prezidento bonusų Manager, jis bus apdovanotas kelione į Pasaulinę sueigą, kur jam bus įteiktas simbolinis Prezidento bonusų programos čekis.
  - 2) Pasaulinės sueigos apdovanojimams 2 asmenims išvardinti 12 skyriuje.

## 12 PASAULINĖ SUEIGA

### 12.01

- (a) Distributorius įgyja teisę dalyvauti FLP organizuojamoje Pasaulinėje sueigoje, bendrovei apmokant įvairias dalyvavimo išlaidas, surinkęs 1500 CC ir daugiau laikotarpiu nuo sausio 1 d. iki gruodžio 31 d.
- (b) Nustatant Pasaulinės sueigos apdovanojimų lygį, distributorius gali apjungti savo grupių CC visose šalyse. Distributorius turi pateikti FLPB dokumentus, įrodančius jo CC skaičių kitose šalyse iki sausio 31 d.
- (c) Ne-manager CC priskaičiuoti tą mėnesį, kai distributorius nebuvo aktyvus, ir lyderio CC priskaičiuoti tą mėnesį, kai Manager neįvykdė lyderio bonusų kvalifikacijos, nėra priskaičiuojami Pasaulinės sueigos apdovanojimams gauti. Tačiau distributoriaus aktyvūs CC yra priskaičiuojami šiam tikslui, nepriklausomai nuo to, ar distributorius buvo aktyvus.
- (d) Distributorius, surinkęs nurodytą bendrą CC sumą, gauna Pasaulinės sueigos apdovanojimus. Apdovanojimams įteikiami atvykus į Sueigą.
- (e) Prezidento bonusų Manager (mažiau nei 1500 CC)
  - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (4 nakvynės);
  - 2) 250 USD kišenpinigių;
  - 3) 200 USD siūlomoms pramogoms apmokėti.
- (f) 1500 CC
  - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (5 nakvynės);
  - 2) 500 USD kišenpinigių;
  - 3) 300 USD siūlomoms pramogoms apmokėti.
- (g) 2500 CC
  - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (7 nakvynės);
  - 2) 1000 USD kišenpinigių;
  - 3) 500 USD siūlomoms pramogoms apmokėti.

- (h) 5000 CC
  - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
  - 2) 2000 USD kišenpinigių;
  - 3) VIP teisės Sueigos prekybos vietoje;
  - 4) 500 USD siūlomoms pramogoms apmokėti.
- (i) 7500 CC
  - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
  - 2) 3000 USD kišenpinigių;
  - 3) VIP teisės Sueigos prekybos vietoje;
  - 4) 600 USD siūlomoms pramogoms apmokėti.
- (j) 10000 CC
  - 1) Kelionė Verslo klase į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
  - 2) 3000 USD kišenpinigių;
  - 3) VIP teisės Sueigos prekybos vietoje.
  - 4) 600 USD siūlomoms pramogoms apmokėti.
- (k) 12500 CC
  - 1) Kelionė Verslo klase į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
  - 2) 12.500 USD kišenpinigių;
  - 3) VIP teisės Sueigos prekybos vietoje;
  - 4) 600 USD siūlomoms pramogoms apmokėti.

## 13 UŽSAKYMŲ PROCEDŪRA

- (a) Distributorius įsigyja produktus tiesiogiai iš bendrovės už kainą naujam distributoriui (KND) iki jo asmeniniai pirkimai per du iš eilės einančius mėnesius pasiekia 2 CC. Po to distributorius perka produktus didmenine kaina.
- (b) Užsakymai pateikiami FLPB prekių centrui asmeniškai, telefonu, faksu, elektroniniu paštu arba per internetinę parduotuvę aloe.lt.
- (c) Aptarnaujami tik apmokėti užsakymai.
- (d) Gautas prekes būtina nedelsiant patikrinti. Apie kokybės ar kiekio neatitikimus turi būti pranešta FLPB biurui per 2 dienas nuo pristatymo datos.

- (e) Distributorius negali nusipirkti daugiau negu 25 CC per kalendorinį mėnesį be išankstinio FLPB biuro leidimo.
- (f) Distributoriaus produktų užsakymo mažiausia suma yra 175 litai.
- (g) Užsakydamas produktus, kurie buvo užsakomi anksčiau, distributorius patvirtina, kad 75% anksčiau pirktų produktų yra parduota, suvartota ar panaudota kitaip.

## 14 PAKARTOTINIO SPONSORIAVIMO NUOSTATOS

- (a) Distributorius gali būti pakartotinai sponsoriautas kito sponsoriaus su sąlyga, kad per paskutinius 24 mėnesius:
  - 1) nepirko iš bendrovės FLP produktų;
  - 2) nesponsoriavo FLP distributorių.
- (b) Pakartotinai sponsoriaujamas distributorius turi užpildyti Sponsoriaus keitimo formą, prisiimdamas atsakomybę už pateiktą neteisingą informaciją dėl aukščiau nurodytų reikalavimų, ir pateikti ją FLPB biurui.
- (c) Pakartotinai sponsoriautas distributorius pradeda veiklą nuo naujo distributoriaus lygio turėdamas naują sponsorių ir netenka savo žemutinės eilės visose šalyse. Jo veikla nėra užskaitoma jo sponsoriui Prezidento bonusų programos naujų grupių CC reikalavimui. Tačiau jis yra užskaitomas savo sponsoriui kaip naujai sponsoriautas distributorius Manager Erelio kvalifikacijai.

## 15 TARPTAUTINIO SPONSORIAVIMO TVARKA

- (a) Tarptautinio sponsoriavimo procedūros ir nuostatos yra šios:
  - 1) Distributorius turi pateikti FLPB prašymą dėl tarptautinio sponsoriavimo į pasirinktą šalį.
  - 2) Distributoriaus identifikacinis numeris (ID) naudojamas visose šalyse.
  - 3) Visose šalyse distributorius pradeda veiklą savo pasiektame lygyje.
  - 4) Vienos aptarnaujančios bendrovės šalyje sukaupti CC negali būti sumuojami su kitos aptarnaujančios bendrovės šalyje sukauptais CC apskaičiuojant aukštesnio lygio pasiekimus arba užtarnautų paskatinimų išmokas. Tačiau jie bus sumuojami Pasaulinės sueigos kvalifikacijai, ir priskaičiuojami Prezidento bonusų ir Manager Erelio programų naujų grupių CC reikalavimams.
  - 5) Pardavimų lyderis, nepasiekęs Manager lygio gyvenamojoje šalyje, turi įgyti aktyvaus pardavimų lyderio statusą kiekvienoje šalyje, kurioje jis sponsoriuoja, kad gautų GB iš tų šalių.
  - 6) Kai distributorius pasiekia aukštesnį lygį kurioje nors šalyje, tai yra atspindima ir visose kitose šalyse kitą mėnesį.



- 7) Jei distributorius pasiekia Manager lygį užsienio šalyje, jis turi būti aktyvus kilimo laikotarpiu ir turėti mažiausiai 25 asmeninius ir Ne-manager CC paskutinį kilimo mėnesį gyvenamojoje šalyje arba šalyje, kurioje pasiekė šį lygį, kad taptų pripažintu Manager.
  - 8) Jeigu distributorius nori pakeisti gyvenamąją šalį, jis turi paprašyti gyvenamosios šalies FLP biurą pakeisti jo adresą ir gyvenamoji šalis.
- (c) Manager, kuris yra aktyvus tą mėnesį gyvenamojoje šalyje, gauna aktyvumo reikalavimo panaikinimą kitam mėnesiui visose užsienio šalyse. Pavyzdžiui, jeigu Manager yra aktyvus savo šalyje sausio mėnesį, vasario mėnesį jo aktyvumo reikalavimas yra panaikinamas visose užsienio šalyse.
- (d) Manager, įvykęs lyderio bonusų reikalavimus gyvenamojoje šalyje gauna lyderio bonusų reikalavimo panaikinimą kitam mėnesiui visose užsienio šalyse.

## 16 DRAUDŽIAMA VEIKLA

- 16.01** FLPB biuro sprendimas nutraukti distributoriaus veiklą, patikslinti ar perskaičiuoti bonusų sumą ar CC skaičių, atlygį ar paskatinimų apdovanojimus, atsižvelgiant į distributoriaus veiklą, neatitinkančią bendrovės politikos, yra galutinis. Atvejai, kai distributorius nesilaiko bendrovės politikos reikalavimų, yra nagrinėjami FLPB biure, ir jam gali būti taikomos tokios priemonės, kaip veiklos nutraukimas ir teisiniai veiksmai dėl žalos atlyginimo.
- 16.02** Draudžiama veikla, dėl kurios gali būti nutraukta distributoriaus veikla arba siekiama jo atsakomybės už padarytą žalą, yra nurodyta žemiau, tačiau vien tuo neapsiribojant:
- (a) **Apgaulingas sponsoriavimas.** Distributoriumi draudžiama sponsoriauti asmenis be jų žinios, už juos užpildant ir pasirašant distributoriaus pareiškimą, apgaulės būdu įtraukti asmenį į veiklą kaip distributorių, sponsoriauti arba bandyti sponsoriauti neegzistuojančius asmenis užregistruojant juos distributoriais, siekiant įvykdyti kvalifikacinius reikalavimus arba gauti bonusus.
  - (b) **Bonusų pirkimas.** Distributoriumi draudžiama užsisakyti didesnę produktų kiekį negu reikia jo pardavimų poreikiams tenkinti artimiausioje ateityje. Distributorius gali papildomai pirkti produktų tik pardavęs, suvartojęs ar kitaip panaudojęs 75% anksčiau pirktų produktų. Distributoriumi draudžiama pačiam pirkti produktus arba skatinti kitus distributorius pirkti produktus siekiant įvykdyti kvalifikacinius reikalavimus bonusams gauti, taip pat naudoti kitas technikas, kurių tikslas vykdyti didelius pirkimus, siekiant įvykdyti paskatinimų reikalavimus ir gauti bonusus. Siekiant užtikrinti, kad produktai nebūtų kaupiami:
    - 1) Užsakydamas produktus, kurie buvo pirkti prieš tai, distributorius patvirtina, kad 75% anksčiau pirktų produktų yra parduota, sunaudota ar panaudota kitaip. Distributorius turi vesti pardavimų klientams apskaitą, kurią bendrovė gali paprašyti pateikti. Apskaitoje turi būti parodytas produktų likutis kiekvieną mėnesį.
    - 2) Bendrovės produktų atpirkimo politika yra tolerantiška, jeigu distributorius nutraukia savo veiklą, tačiau FLPB neatperka produktų ir negrąžina pinigų už produktus, jeigu distributorius yra patvirtinęs, kad jie buvo suvartoti arba parduoti. Melagingas patvirtinimas, kad pro-

duktai buvo parduoti arba suvartoti, siekiant pakilti į aukštesnį lygį, yra pagrindas nutraukti distributoriaus veiklą.

- 3) Siekdama kad distributoriai neskatintų kitų distributorių apeiti draudimą kaupiti prekes, bendrovė išskaičiuos iš aukštesnės eilės distributorių bonusus, išmokėtus už veiklą nutraukiančio distributoriaus grąžintus produktus.

- (c) **Pirkimas kito vardu.** Distributoriui draudžiama pirkti produktus kito asmens vardu.
- (d) **Pardavimas kitiems distributoriams.** Distributoriui yra draudžiama parduoti produktus kitiems distributoriams, išskyrus asmeniškai sponsoriautus distributorius, kuriems galima parduoti produktus ne mažesne negu didmeninė kaina. Pardavimai kitiems distributoriams yra draudžiamas sandoris parduodančiam ar perkančiam distributoriams. Tokių pardavimų CC nebus užskaitomi aktyvaus distributoriaus statusui pasiekti ar kitų kvalifikacijų vykdymui, o tokiu būdu pasiekti rezultatai gali būti peržiūrėti.
- (e) Kiti distributoriui draudžiamos veiklos atvejai nurodyti šios Politikos 17.10, 19.02 ir 20 skyriai.
- (f) Distributoriui draudžiama dalyvauti, būti paminėtam ar leisti naudoti savo kaip distributoriaus vardą kitos tiesioginių pardavimų bendrovės reklaminėje, distributorių pritraukimo ar veiklos propagavimo medžiagoje.
- (g) Distributoriui draudžiama imtis veiksmų, kurie rodytų tyčinį bendrovės politikos nesilaikymą ir sąmoningą aplaidumą.
- (h) **Pardavimas parduotuvėse ir viešose vietose**
  - 1) Išskyrus kaip nurodyta šiame skyriuje žemiau, distributoriui draudžiama pardavinėti, ar leisti pardavinėti ar demonstruoti bendrovės produktus mažmeninės prekybos parduotuvėse, kioskuose, turguose ir panašiose prekybos vietose. Parodose, kurios trunka ne ilgiau kaip 7 dienas ir vyksta ne dažniau kaip vieną kartą per metus toje pačioje vietoje, yra leidžiama reklamuoti ir pardavinėti bendrovės produktus, gavus išankstinį raštišką FLPB leidimą.
  - 2) Distributoriui, kuris turi paslaugų teikimo įmonę, tokią kaip kirpykla, grožio salonas, klinika, sporto ar sveikatingumo klubas, leidžiama išstatyti ir parduoti produktus darbo vietoje. Tačiau tokių įstaigų išorinėje reklamoje ar vitrinose draudžiama reklamuoti bendrovės produktus.
  - 3) Distributoriui draudžiama pardavinėti *Forever* produktus ne originalioje pakuotėje. Restoranuose ir kavinėse galima pardavinėti produktus porcijomis.
- (i) **Ne patvirtintos reklaminės medžiagos naudojimas.** Būtina gauti išankstinį FLPB leidimą gaminti, naudoti ar platinti bet kokią reklamą, pardavimo ar veiklos skatinimo medžiagą, įskaitant internetines svetaines.
- (j) **Pardavimas internetu.** Distributoriui draudžiama pardavinėti produktus internetinėse parduotuvėse, aukcionuose ir svetainėse.
- (k) **Pardavimas perpardavimo tikslais.** Distributoriui draudžiama parduoti FLP produktus kitiems asmenims ne asmeniniam naudojimui, bet parpardavimui ir patikėti kitiems asmenims parduoti FLP produktus.

- (l) **Distributorių įtraukimas į kitas bendroves.** Distributoriui draudžiama tiesiogiai ar netiesiogiai kontaktuoti, tarpininkauti, įtikinėti, įtraukti, sponsoriauti ir užregistruoti FLP distributorių, FLP klientą arba asmenį, kuris buvo FLP distributoriumi ar klientu per paskutinius 12 (dvylika) mėnesių, į tiesioginių pardavimų kompanijų rinkodaros programas, išskyrus FLP, arba skatinti tokį asmenį koku nors būdu jas reklamuoti.
- (m) Distributoriui draudžiama nepagarbiai atsiliepti apie kitus distributorius, FLP produktus bei paslaugas, rinkodaros planą arba FLP darbuotojus, bendraujant su kitais distributoriais arba trečiaja šalimi. Su tuo susiję klausimai, pasiūlymai ar pastabos turėtų būti pateikiami raštu FLP biurams.
- (n) **Tvirtinimai apie produktus.** Distributoriui draudžiama reikšti tvirtinimus apie produktų terapines ar gydomąsias savybes. Galima naudoti tik tuos pareiškimus ar tvirtinimus, kurie yra oficialiai patvirtinti FLP arba yra nurodyti oficialioje FLP literatūroje. Distributoriui draudžiama tvirtinti, kad FLP produktai yra naudingi ligų gydymui, prevencijai ar diagnostikai. Medicininiai tvirtinimai apie FLP produktus yra griežtai draudžiami. Distributorius turi rekomenduoti klientams, kuriuos gydo ar prižiūri gydytojas, pasitarti su gydytoju prieš keičiant mitybos režimą.
- (o) **Tvirtinimai apie pajamas.** Jeigu nėra raštiško FLP patvirtinimo, draudžiama prognozuoti pajamų dydį ir teikti galimai klaidinančius pareiškimus dėl uždarbio. Distributoriaus finansinė sėkmė priklauso nuo jo individualių pastangų, ir nuo mokymų ir dalykinės pagalbos, kurią jie teikia savo žemutinės eilės distributoriams.
- (p) **Veikimas kito vardu.** Distributoriaus veikla, sukurta ir/ar vykdoma per kitą asmenį ar kito asmens, sąmoningai ar be tyčinių ketinimų yra draudžiama.
- (r) **Produktų eksportas.** Distributorius turi teisę pirkti produktus, kuriuos jis panaudoja versle ir asmeninėms reikmėms šalyje, kurioje jas įsigijo. Distributoriui draudžiama pirkti produktus eksportui, numatant jas išvežti iš šalies, išskyrus produktus asmeninėms ir jo šeimos reikmėms.

## 17 BENDROVĖS NUOSTATOS

### 17.01

- (a) Distributoriaus ir FLPB santykiai yra sutartinio pobūdžio. Tik pilnametis asmuo nuo 18 m. gali sudaryti sutartį su FLP ir tapti distributorium.
- (b) Distributorius turi vykdyti veiklą distributoriaus sutartyje išdėstytomis sąlygomis, vadovaudamasis atitinkamos šalies bendrovės politika.
- (c) Distributoriumi yra laikomas sutartį su FLP sudaręs asmuo ir jo sutuoktinis arba vienas asmuo, kaip surašyta distributoriaus sutartyje, saugomoje FLP biuro duomenų bazėje.
- (d) Sutuoktiniai tampa distributoriais, pagal vieną sutartį. Sutuoktiniai negali tapti vienas kito sponsoriumi. Jeigu vienas iš sutuoktinių nusprendžia nebūti distributoriumi, kitas sutuoktinis, veikiantis kaip distributorius, sutinka, kad jo FLP veikla gali būti nutraukta dėl jo sutuoktinio, nesančio distributoriumi, veiksmų, pažeidžiančių bendrovės politiką.

- (e) Jeigu distributorius susituokia su kitu distributorium, jie abu gali išlaikyti iki santuokos turėtas atskiras FLP verslo struktūras.
- (f) Jeigu distributorius susituokia su kitu asmeniu, kuris nėra FLP distributorius ir nori įsijungti į FLP veiklą, jis turi pateikti užpildytą šeimyninės padėties pasikeitimo formą, kurią pasirašo abu distributoriai. Nepriklausomai nuo to, ar šeimyninės padėties pasikeitimo forma buvo pateikta, distributorius supranta ir sutinka, kad jo distributoriaus sutartis gali būti nutraukta dėl sutuoktinio veiksmų, pažeidžiančių bendrovės politiką, lyg naujas sutuoktinis būtų distributorius.
- (g) Kai distributoriaus žemutinės eilės distributorius tampa sponsoriumi užsienio šalyje, jis taip pat tampa sponsoriumi toje užsienio šalyje ir sutinka laikytis tos šalies FLP bendrovės politikos nuostatų bei vietos įstatymų.
- 17.02** FLPB sutinka parduoti distributoriui produktus ir mokėti bonusus, kaip numatyta bendrovės rinkodaros plane, su sąlyga, kad distributorius nepažeidžia distributoriaus sutarties su FLPB.
- 17.03** Distributorius gali sukurti savo rinkodaros būdus, tačiau jie neturi pažeisti bendrovės politikos, šalies įstatymų ir kitų teisės aktų.
- 17.04** Be išankstinio FLPB patvirtinimo FLP distributoriaus teisės negali būti perduotos, išskyrus paveldėjimą. Ryšium su šia nuostata FLP distributoriaus globa yra laikoma perdavimu, kuriam reikalingas FLPB raštiškas patvirtinimas.
- 17.05** Išskyrus aukščiau nurodytus atvejus, distributoriui draudžiama keisti sponsorijų. FLP pripažįsta tik pirmą galiojantį pareiškimą pateiktą FLPB. Vėliau pateikti pareiškimai laikomi negaliojančiais.
- 17.06** Jeigu distributorius keičia savo gyvenamąją vietą, apie tai jis turi pranešti FLPB, kad duomenų bazėje būtų pakeistas jo adresas ir įrašyta nauja gyvenamoji šalis.
- 17.07 Klaidos ir kausimai.** Jei distributoriui kyla klausimų susijusių su bonusais, ataskaitomis, mokėjimais ar lygio pasikeitimais, arba jei distributorius mano, kad padaryta klaida, jis privalo pranešti apie tai FLPB per 60 (šešiasdešimt) dienų nuo įvykio ar galimos klaidos. FLP neprisiima atsakomybės už klaidas, nevykdymus ar problemas, apie kurias nebuvo pranešta per 60 (šešiasdešimt) dienų.
- 17.08 Savanoriškas veiklos nutraukimas**
- (a) Jei distributorius pageidauja nutraukti savo FLP veiklą, jis pateikia raštišką pareiškimą pasirašytą vieno ar dviejų asmenų, kaip nurodyta galiojančioje distributoriaus sutartyje. Nutraukimas įsigalioja tą dieną, kai FLPB patenkina prašymą nutraukti distributoriaus veiklą. Šiuo atveju distributorius netenka turimo lygio ir savo visų jo sukurtų žemutinių eilių, taip pat ir užsienio šalyse.
- (b) Distributoriui nutraukus veiklą, jo sutuoktinis (jeigu toks yra) taip pat laikomas nutraukusiu veiklą.
- 17.09 Veiklos nutraukimas ar veiklos sustabdymas dėl distributoriaus kaltės**
- (a) Veiklos nutraukimas reiškia, kad FLP distributorius netenka visų šalies bei tarptautinių lengvatų ir sutartinių teisių, įskaitant teisę pirkti ir platinti bendrovės produktus. Veiklos nutraukimas

panaikina teisę į bonusus, dalyvavimą užtarnautų paskatinimų programoje ir kitose bendrovės programose.

- (b) FLPB reikalavimu distributorius, su kuriuo nutraukiama sutartis, privalo grąžinti ar kompensuoti FLPB visų programų apdovanojimus ar bonusus, gautus iš FLPB ar kitų FLP bendrovių, gautus po veiksmų, dėl kurių jo veikla buvo nutraukta, datos. Padengus visas išlaidas ar nuostolius patirtus dėl distributoriaus, su kuriuo nutraukiama sutartis, elgesio, atimti bonusai išmokami kitam, artimiausiam distributoriui aukštesnėje eilėje.
- (c) Po dviejų metų distributorius, su kuriuo buvo nutraukta sutartis, gali pakartotinai pateikti distributoriaus pareiškimą FLPB. FLPB biurui pritarus, distributorius pradeda veiklą naujo distributoriaus lygyje, o buvusi žemutinė eilė jam nėra atstatoma.
- (d) Distributoriaus veiklos sustabdymas reiškia, kad distributorius laikinai ( t.y. nustatytą laikotarpį) negali daryti užsakymų, gauti bonusų ar sponsoriauti kitų distributorių.
- (e) Bonusai uždirbti distributoriaus veiklos sustabdymo laikotarpiu bus kaupiami ir laikomi FLP duomenų bazėje iki tol, kol distributoriaus veikla vėl bus atstatyta arba nutraukta visam laikui. Jeigu distributoriaus veikla bus atstatyta, sukauptus bonusai bus išmokėti distributoriui jo pageidavimu. Kitu atveju, bonusai bus paskirstyti pagal rinkodaros plano nuostatas.

#### **17.10 Interneto politika**

- (a) Produktų pardavimas internetu. Siekiant užtikrinti, kad FLP prekės ženklai ir produktų linija būtų tinkamai naudojami, ir siekiant ugdyti gerus distributorių santykius su klientais, distributoriui draudžiama parduoti produktus su FLP prekės ženklu per savo interneto svetaines. Elektroninė prekyba leidžiama tik per oficialią FLPB internetinę parduotuvę [aloe.lt](http://aloe.lt).
- (b) Sponsoriauti distributorius internetu naudojant el. parašą arba elektroninę pareiškimo formą yra draudžiama. Elektroninė pareiškimo forma gali būti naudojama tik oficialiame FLPB tinklalapyje [foreverliving.lt](http://foreverliving.lt).
- (c) Distributorių interneto svetainės gali reklamuoti FLP produktus ir verslo galimybę, internetu nepardavinėjant produktų ir nesponsoriaujant distributorių, jeigu jos nepažeidžia bendrovės politikos reikalavimų.
- (d) Distributorius negali naudoti savo svetainei identifikuoti pavadinimo „Forever Living“ ar „Forever Living Products“ arba kurio nors iš FLP prekės ženklų ar prekių pavadinimų, arba kopijuoti į savo svetainę ar kitaip naudoti medžiagą iš oficialios FLP ar FLPB svetainės ar kito FLP šaltinio, dėl ko vartotojas būtų suklaidintas manydamas, kad tinklalapis priklauso FLP arba kuriam nors iš jo oficialių filialų. FLP produktų pavadinimai yra bendrovės nuosavybė, ir distributorius negali jų naudoti kaip sponsoriaus nuorodos ar kitais neleistiniais tikslais. Distributoriaus interneto svetainėje turi būti aiškiai nurodyta, kad tai yra nepriklausomo FLP distributoriaus svetainė.
- (e) Distributorius savo interneto svetainės titulinio puslapio viršutinėje dalyje privalo patalpinti nuorodą į oficialią FLPB interneto svetainę [foreverliving.lt](http://foreverliving.lt).
- (f) Visos nepriklausomų distributorių svetainės gali reklamuoti tik FLP prekiniais ženklais pažymėtus produktus ir būti tinkamo moralinio turinio, jose gali būti nuorodos tik į FLP svetaines.

- (g) Elektroninė reklama. Distributoriumi leidžiama turėti interneto svetainę arba reklamjuostę (angl. Banner), kurie turi būti patvirtinti FLPB, naudoti bendrovės reklamos nuostatas atitinkančius skelbimus, kurie turi būti patvirtinti FLPB. Reklamjuostės arba reklaminiai skelbimai turi būti pateikti FLPB išankstiniam pritarimui prieš patalpinant juos interneto svetainėse. Visa elektroninė reklama turi atitikti bendrovės politikoje numatytus reikalavimus reklamai.

## 18 TEISINIAI KLAUSIMAI

### 18.01 Ginčų sprendimas

- (a) Jeigu nesutarimų ar ginčų, kilusių iš ar susijusių su santykiais tarp distributoriaus ir FLPB, FLP ar su FLP produktais, negalima išspręsti derybomis, bendrovė ir distributorius susitaria, kad siekiamas kiek įmanoma abipusiai taikaus ir priimtino ginčo sprendimo savalaikiu, efektyviu ir ekonomišku būdu, šalys perduos ginčą nagrinėti Amerikos Arbitražo Asociacijos (AAA) įstaigai Marikopos apygardoje, Arizonos valstijoje, JAV, vadovaujantis rašytine FLP patvirtinta ginčų sprendimo tvarka. JAV Arizonos valstijos Marikopos apygarda laikoma vienintelė ir išimtinė vieta jurisdikcijai ir ginčų tarp bendrovės ir nepriklausomų distributorių nagrinėjimo vieta. Nepriklausomo distributoriaus pareiškimas ir sutartis yra visais atžvilgiais pavaldi JAV Arizonos valstijos įstatymams.
- (b) Dalyvavimas tarptautinio sponsoriavimo programoje yra privilegija, kuri suteikia galimybę distributoriumi gauti pajamų iš FLP tarptautinio bendrovių tinklo. Tarptautinio sponsoriavimo programai vadovauja FLP pagrindinė būstinė Marikopos apygardoje, Arizonos valstijoje, JAV. Dalyvaudamas tarptautinio sponsoriavimo programoje distributorius sutinka, kad visi ginčai, kylantys dėl arba susiję su distributoriaus santykiais su FLP arba FLP produktais, į kuriuos įsitraukia ir FLP filialas, bus sprendžiami arbitraže JAV Arizonos valstijos Marikopos apygardoje pagal nustatytą FLP ginčų sprendimo politiką, išdėstytą aukščiau, ir pateiktą FLP pagrindinės būstinės interneto svetainėje [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

### 18.02 Perdavimas testamentu

- (a) Distributoriaus teisių perdavimas arba perleidimas yra draudžiamas, išskyrus mirties, sutuoktinių teisiškai įforminto gyvenimo atskirai ir skyrų būve atvejus.
- (b) Distributoriaus teisių paveldėjimo teisės yra ribotos ir apribojamos šiomis sąlygomis:
- 1) Paveldėtojas turi būti asmuo, turintis teisę būti distributoriumi.
  - 2) Kadangi paveldėtojas turi būti pilnametis asmuo, ir jeigu paveldėtojų yra daugiau negu vienas arba paveldėtojas yra nepilnametis, nustatoma patika arba globa. Jeigu nustatyta patika, šio dokumento kopija turi būti pateikta FLP Baltics. Patikos vykdymo sąlygose turi būti aiškiai nurodyta, kad patikos valdytojas turi teisę veikti kaip distributorius. Testamentinės patikos valdytojas turi būti paskirtas tinkamos jurisdikcijos teismo ir gauti specialų leidimą būti distributoriumi nepilnamečių vardu.

- 3) Veikdamas nepažeidžiant distributoriaus sutarties, patikos valdytojas arba globėjas išlaiko distributoriaus statusą iki paveldėtojas sulaukia pilnametystės ir prisiima atsakomybę veikti kaip distributorius, gavus išankstinį teismo patvirtinimą.
  - 4) Patikos valdytojas, globėjas, sutuoktinis arba kitas atstovas veikiantis kaip distributorius yra atsakingas už paveldėtojo, globotinio ar sutuoktinio veiksmus, kurie turi atitikti distributoriaus sutartimi numatytas bendrovės politikos sąlygas. Jeigu kuris nors iš aukščiau minėtų asmenų pažeidžia bendrovės politiką, distributoriaus sutartis gali būti nutraukta.
  - 5) Paveldimas distributoriaus statusas rinkodaros plane yra apriojamas pripažįstant ne aukštesnį negu Manager statusą. Tačiau bonusai yra mokami pagal mirusio distributoriaus statusą bei reikalavimus. Žemesnis negu Manager statusas yra paveldimas be pasikeitimų.
- (c) FLP distributorių pareiškimai pasirašyti abiejų sutuoktinių, nepriklausomai nuo juose nurodytos datos, yra laikomi bendrąja jungtine nuosavybe su vienintelio paveldėtojo teise. Šios nuostatos galioja nepaisant pirmo mirusio sutuoktinio testamentu pakeiktos valios. Tai reiškia, kad jei du asmenys pasirašė FLP distributoriaus pareiškimą, savo sutuoktinį pergyvenęs asmuo tampa vieninteliu distributoriumi. Jeigu toks asmuo nenori būti distributoriumi, jis turi pranešti FLPB savo norą, dėl kurio bus priimtas sprendimas. Distributorius savo teisių perleisti negali, išskyrus teisiškai įforminto sutuoktinių gyvenimo atskirai bei skyrybų atvejus.
- (d) Jeigu distributorius pareiškime šeiminei padėti nurodė „vedęs“ arba „ištekęs“, tačiau pareiškime pasirašė tik vienas sutuoktinis, bendrovė laiko, kad tai yra bendroji jungtinė nuosavybė su vienintelio paveldėtojo teise.
- (e) Jeigu distributoriaus pareiškime šeiminei padėtis nurodyta „nevedęs“ arba „neištekėjusi“, ir yra tik vienas parašas, bendrovė laiko, kad distributorius yra vienas asmuo.
- 1) Pasikeitus šeiminei padėčiai, t.y. distributorius vedė (ištekęs), jis turi nusiųsti FLP Baltics biurui naują distributoriaus pareiškimą, nurodymas, kad pasikeitė jo šeiminei padėtis, pridėdamas santuokos liudijimo kopiją. Nuo to momento bendrovė laikys, kad tai yra bendroji jungtinė nuosavybė su vienintelio paveldėtojo teise.
  - 2) Nevedusio (neištekėjusio) FLP distributoriaus mirties atveju distributoriaus teisės perduodamos testamentu arba patikėtosioms nuosavybės teise.
- (f) Bendrovė pripažįsta bendrąją nuosavybę su vienintelio paveldėtojo teise ir patikėtosioms nuosavybės teise teisinėmis priemonėmis išlaikyti FLP distributoriaus teises, ir distributoriaus mirties atveju pripažįsta tai kaip distributoriaus teisių perdavimą savo sutuoktinį pergyvenusiam asmeniui ar nurodytam paveldėtojui be juridinio testamento patvirtinimo procedūros, reikalaujamos perduodant turtą numatytam paveldėtojui.
- (g) Per 6 (šešis) mėnesius nuo distributoriaus mirties gyvasis distributorius, paveldėtojas ar patikėtinis turi pranešti FLPB apie distributoriaus mirtį. Prie pranešimo pridėdama mirties liudijimo patvirtinta kopija, testamento arba patikėtosioms nuosavybės teisės dokumento kopija, arba teismo nutartis įpareigojantys perduoti distributoriaus teises teisėtam teisių perėmėjui. Po 6 (šešių) mėnesių nuo distributoriaus mirties FLPB pašalins mirusį distributorių iš distributorių duomenų bazės. Savalaikiškas pranešimas ir dokumentų pateikimas tarnauja teisių perėmėjo interesams ir reikalingas tam, kad būtų išvengta distributoriaus teisių suspendavimo arba nutraukimo. Remiantis

pagrįstomis priežastimis prieš pasibaigiant 6 (šešių) mėnesių laikotarpiui gali būti pateiktas prašymas FLPB pratęsti dokumentų pateikimą. FLPB pasilieka teisę išmokėti mirusio distributoriaus sukauptus bonusus gyvam likusiam sutuoktiniui, patikos valdytojui ar juridškai įgaliotam nekilnojamojo turto atstovui, jeigu laiku pateikiami atitinkami juridiniai dokumentai.

### **18.03 Perdavimas dėl skyrybų**

- (a) Skyrybų ar turto padalijimo proceso metu FLPB ir toliau moka registruotam distributoriui priklausančias išmokas, kaip tai buvo daroma iki šių teisinių veiksmų pradžios.
- (b) Skyrybų ar sutuoktinių teisiškai įforminto gyvenimo atskirai atveju, juridškai vykdytina turto padalijimo sutartis gali numatyti skirti FLP distributoriaus veiklą vienam sutuoktiniui. FLP distributoriaus verslo negalima padalinti. Tik vienas sutuoktinis turi teisę išlaikyti sukurtą žemutinę distributorių eilę. Kitas sutuoktinis gali pradėti savarankišką FLP distributoriaus veiklą tame pačiame Rinkodaros plano lygyje, kurį jis pasiekė drauge su savo buvusiu sutuoktiniu. Jo sponsorius lieka tas pats. Šio kito sutuoktinio veikla jo sponsoriumi yra laikoma paveldėto distributoriaus veikla iki pastarojo perkvalifikavimo.

## **19 APRIBOJANTYS ĮSIPAREIGOJIMAI**

**19.01** Atsižvelgiant į įstatymų nuostatas, FLP, FLPB, jų direktoriai, vykstantieji vadovai, akcininkas, darbuotojai, teisių ir pareigų perėmėjai ir agentai (toliau kartu vadinami „partneriais“) nebus atsakingi, o distributorius atleidžia FLP, FLPB ir jų partnerius nuo atsakomybės ir atsisako bet kokių pretenzijų dėl pajamų netekimo, netiesioginės, tiesioginės, specifinės ar iš to logiškai išplaukiančios žalos ir bet kokių kitų nuostolių, padarytų distributoriui dėl to, kad: a) distributorius pažeidė FLP distributoriaus sutartį, bendrovės politiką ar procedūras; b) distributorius vykdė FLP platinimo veiklą ar kitas su tuo susijusias veiklas, kaip nurodyta punkte aukščiau; c) distributorius pateikė FLPB ar partneriams neteisingus duomenis ar informaciją susijusią su FLP; arba d) distributorius nepateikė informacijos ar duomenų, reikalingų FLP veiklai vykdyti, tarp jų, dėl distributoriaus priėmimo į FLP planą ir bonusų mokėjimo.

Distributorius sutinka, kad bendra FLP ir partnerių atsakomybė už bet kokias pretenzijas, susijusias su FLP distributoriaus veikla, tame tarpe dėl bet kokių iš sutarties išplaukiančių priežasčių ieškiniui pareikšti, neviršija prekių, kurias distributorius yra nupirkęs iš FLPB ir kurios yra tinkamos perparduoti, vertės.

### **19.02 Ribotas leidimas naudoti bendrovės ženklus**

- (a) Pavadinimai „Forever Living Products“, „Forever Living“ ir sutrumpinimas „FLP“ bei kiti FLP patvirtinti pavadinimai, įskaitant FLP produktų pavadinimus, yra bendrovės nuosavybė ir prekės ženklai.
- (b) FLP leidžia distributoriui naudoti registruotus FLP prekės ženklus, paslaugų ženklus ir kitus ženklus (toliau - ženklai), kai distributorius vykdo savo pareigas ir įsipareigojimus pagal distributoriaus sutartį ir bendrovės politikoje numatytas procedūras. Visi ženklai yra ir bus išskirtinė FLP nuosavybė. Ženklus galima naudoti tik distributoriaus pareiškime ir bendrovės politikoje



numatytais sąlygomis bei tvarka. Suteiktas leidimas galioja kol distributorius laikosi FLP bendrovės politikos ir joje nurodytų procedūrų. Distributoriumi draudžiama reikšti pretenzijas į FLP ženklų nuosavybę (t.y. registruoti domeno pavadinimą, kuriame būtų naudojami žodžiai „FLP“, „Forever Living“ arba kiti FLP ženklai bet koku būdu, pavidalu ar forma), jeigu nėra raštiško FLP sutikimo. Šių ženklų vertė FLP yra labai didelė ir distributoriumi suteikiama teisė jais naudotis tik bendrovės nustatyta tvarka.

- (c) Distributorius gali reklamuoti FLP produktus naudodamas tik FLP parengtą arba FLP įgalioto atstovo iš anksto patvirtintą reklaminę medžiagą. Distributorius sutinka nenaudoti jokios rašytinės, spausdintos, audio, video ar kitokios medžiagos reklamuodamas arba pateikdamas informaciją apie FLP produktus bei FLP rinkodaros programą, ar kitaip ją naudodamas, jeigu tai nėra FLP parengta ar pateikta medžiaga, išskyrus atvejus, kai tokia medžiaga buvo pateikta FLP ir gautas raštiškas patvirtinimas prieš ją platinant, paskelbiant arba demonstruojant. FLP distributorius įsipareigoja nedaryti nepagarbių pareiškimų apie FLP, produktus, rinkodaros planą ar pajamų galimybes.

## 20 SUSITARIMAS DĖL KONFIDENCIALIOS INFORMACIJOS

- (a) Žemutinių eilių ataskaita ir kitos ataskaitos, distributorių genealoginė informacija, įskaitant, bet neapsiribojant, informacija apie žemutinių eilių organizaciją ir bonusų ataskaitas yra privati, priklausanči FLP konfidenciali informacija.
- (b) Distributorius, kuriam suteikta tokia informacija, turi laikyti ją privačia ir konfidencialia informacija, turi išsaugoti jos konfidencialumą bei nenaudoti jos kitiems tikslams, išskyrus žemutinės eilės pardavimų organizacijos vadybai.
- (c) Distributorius gali sužinoti privačią ir konfidencialią informaciją, kurią pripažįsta esant bendrovės nuosavybe, labai jautria ir vertinga FLP verslui, ir kuri yra jam atskleidžiama išimtinai su tikslu prisidėti prie jo didesnių FLP produktų pardavimų ir perspektyvų, o taip pat trečiųjų asmenų, kurie gali tapti distributoriai, sponsoriavimo ir mokymo.
- (d) „Prekybos paslaptis“ arba „konfidenciali informacija“ taip pat reiškia informaciją, įskaitant formules, struktūrą, sudėtį, programą, įrenginį, metodą, metodiką ar procesą, kurie:
  - 1) sukuria nepriklausomą faktinę ar galimą ekonominę vertę, kuri nėra žinoma kitiems asmenims, kurie galėtų gauti ekonominės vertės, jeigu tai būtų atskleista arba panaudota;
  - 2) yra pagrįstai laikomi paslapties objektu.
- (e) FLP atskleistą informaciją distributorius gali naudoti išimtinai tikta savo FLP verslui vykdyti.
- (f) Distributoriumi draudžiama naudoti, atskleisti, kopijuoti ar kitaip panaudoti prekybos paslaptį arba konfidencialią informaciją, kad ji taptų prieinama asmenims, kurie nėra FLP distributoriai, be išankstinio raštiško FLP sutikimo.

- (g) Distributoriumi draudžiama tiesiogiai ar netiesiogiai pasinaudoti, savanaudiškai išnaudoti kitų asmenų naudai prekybos paslaptį arba konfidencialią informaciją, išskyrus FLP veiklos vykdymo tikslais.
- (h) Distributorius turi išlaikyti turimos prekybos paslapties ir konfidencialios informacijos slaptumą bei saugumą ir apsaugoti ją nuo atskleidimo, netinkamo naudojimo, pasisavinimo arba kitų veiksmų, pažeidžiančių FLP teises.
- (i) Susitarimai dėl kitų apribojimų. Atsižvelgdamas į prekybos paslapties arba konfidencialios informacijos iš FLP gavimą, distributorius sutinka, kad būdamas FLP distributoriumi, jis nesiims ir neskaitins kitų imtis jokių veiksmų, kurių tikslas arba poveikis apeitų, pažeistų, kenktų ar sumažintų FLP sutartinių santykių su FLP distributoriumi vertę ar naudą. Neapribojant aukščiau išdėstytos visumos, distributoriaus sutarties galiojimo laikotarpiu distributorius sutinka tiesiogiai ar netiesiogiai nekontaktuoti, netarpininkauti, neįkalbinėti, neįtraukti, nesponsoruoti ir nepriimti FLP distributorių, FLP klientų ar asmenų, kurie buvo FLP distributoriumi ar klientu per paskutinius 12 (dvylika) mėnesių, į kitų nei FLP tiesioginių pardavimų kompanijų rinkodaros programas, ir neskaitinti tokių asmenų bet kokiais būdais jas reklamuoti
- (j) Susitarimų, numatytų bendrovės politikos skyriuje dėl konfidencialios informacijos galiojimas yra neterminuotas. Susitarimai, numatyti bendrovės politikos skyriuje „Susitarimai dėl kitų apribojimų“ galioja visą distributoriaus sutarties su FLP galiojimo laiką ir ilgesnįjį laikotarpį iš šių: vienerius metus nuo dienos, kai paskutinį kartą buvo gauta konfidenciali informacija, arba 12 (dvylika) mėnesių nuo distributoriaus sutarties su galiojimo pabaigos arba nutraukimo.



**UAB „Forever Living Products Baltics“**  
Pylimo g. 30, LT-01135,  
Vilnius, Lietuva  
Tel. (8 5) 2610070

2013 m.

