

FOREVER LIVING PRODUCTS  
TÜRKİYƏ/QAZAXISTAN/AZƏRBAYCAN/QIRĞIZISTAN

Forever marketing şəbəkəsi

Şirkətin siyasəti

Forever Living Products Azərbaycan MMC

Şirkətin Siyasəti

- 1. Şirkət**
- 2. Tərif**
- 3. «Distribütör» və «Supervayzor Assistenti» olmaq üçün nə etməli**
- 4. Marketing planı**

Marketing planı üzrə yüksəliş

Müdirələr

İş həcminə görə Mükafat

Pul mükafatlarının qazanılması

Müdirlikdən sonrakı səviyyələr

İrsi Müdirələr

Müdirin Liderlik Proqramı

Qiymətli daşlarla bəzədilmiş nişanlarla təltif edilmə

Gəlirin bölünməsi həvəsləndirmə Proqramı (Prezidentlər Klubu)

Həvəsləndirmə Proqramı

Super Ralli və FLP-nin digər tədbirləri

Satışların təşviqi üzrə digər tədbirlər

**5. Məhsulların Şirkət tərəfindən çatdırılması**

Sifarişin tərtib edilmə qaydası

Sifarişin ödənişi

Qiymətin və ya Kredit ballarının dəyişdirilməsi

**6. Məhsulların alıcılara pərakəndə satışı**

Alıcılar üçün 30 günlük zəmanət

Pərakəndə satış üsulları  
Reklam

## **7. Xaricdə biznesin təşkil edilməsi (Beynəlxalq sponsorluq)**

### **8. Sizin Şirkətlə münasibətiniz**

Müstəqil distribütor olmaq üçün nə etmək olar  
Sığorta

### **9. Distribütor Aktivliyətinin dəyişdirilməsi**

Ümumi dəyişikliklər və hüquqların ötürülməsi  
Təkrar sponsorluq  
Ölüm səbəbi ilə hüquqların ötürülməsi  
Nigah səbəbi ilə hüquqların ötürülməsi  
Boşanma səbəbi ilə hüquqların ötürülməsi  
Birgə distribütor Aktivliyətinin dayandırılması

### **10. Distribütor müqaviləsinin ləğv edilməsi**

Müqavilənin distribütor tərəfindən ləğv edilməsi  
Müqavilənin şirkət tərəfindən ləğv edilməsi  
Bonus mukafatlarının alınmasına qadağa

### **11. Digər müddəalar**

İnternetdə işləmək qaydası  
Səhvlər və problemlər  
Məxfilik və gizlilik haqqında müqavilə  
Məhdudiyyətlər haqqında əlavə müddəalar  
Müddət/Dövr  
Məhsulun reklam və yayım qaydaları

### **12. Reklam prinsipləri**

Ümumi tövsiyələr  
Yeni distribütorların cəlb olunması  
Pərakəndə satış üçün məhsullar

## 1-ŞİRKƏT

1.1 «Forever Living Products» (FLP) Şirkəti sərbəst distribütorları öz məhsullarından istifadə etməyə və onların bütün dünya üzrə pərakəndə satışına həvəsləndirmək və dəstəkləmək kimi unikal konsepsiyaya malik şirkətdir. FLP – şirkətin məhsullarını bütün dünya üzrə tanıdan və yayan sərbəst distribütorlardan və müvafiq firmalardan ibarət olan şirkətlər ailəsidir. FLP öz distribütorlarını yüksək keyfiyyətli məhsullarla, həmçinin şirkətin əməkdaşlarının və marketinq planının dəstəyi ilə təmin edir. Foreverdə ən vacib element qrup marketinqidir. FLP və onun tabe müəssisələri distribütorlara və istehlakçılara şirkətin məhsullarından istifadə etməklə öz həyat keyfiyyətlərini yüksəltmək imkanı təklif edir və müntəzəm iş üçün hər kəsə bərabər şərait yaradır. İşgüzar Aktivliyin digər imkanlarından fərqli olaraq, FLP-də kapital itkisinin risk dərəcəsi cüzdür. Şirkət minimal dərəcədə olsa belə kapital qoyuluşu tələbi irəli sürməklə yanaşı, eyni zamanda arzu edənlərə pullarının geri qaytarılması siyasətini də təqdim edir. Bizim şirkət distribütorun heç işləmədən və ya yalnız digərlərinin söylərinə güvənərək maliyyə uğurları əldə edəcəyinə zəmanət vermir. FLP müəssisələrində mənfəət məhsul satışının həcmindən asılıdır. Distribütor müqavilə bağlanmış müstəqil şəxs hesab olunur və onun müvəffəqiyyəti və ya əksinə uğursuzluğu yalnız onun şəxsi söylərindən asılıdır. FLP müəssisələri uzunmüddətli müvəffəqiyyətli Aktivliyə tarixinə malikdir. FLP-nin marketinq planının əsas məqsədi satış həcminin yüksəldilməsi və istehlakçıları şirkətin yüksək keyfiyyətli məhsulları ilə təmin etməkdir. Distribütorların əsas vəzifəsi şirkət məhsullarının satış və istehlak səviyyəsinin yüksəldilməsi məqsədilə fərdi satış bazarlarının təşkil edilməsidir. Forever Living Marketinq planının istənilən səviyyələrinə aid olan hər bir distribütor aylıq pərakəndə satışa sövq edilir və həvəsləndirilirlər. Bundan əlavə, şirkətdə satışların uçotunun aparılması tələb olunur. Müvəffəqiyyətli distribütorlar təlim proqramlarında iştirak edərək bazar haqqında məlum informasiya ilə tanış olur, öz şəxsi pərakəndə ticarətlərini inkişaf etdirir və digər şəxslərə sponsorluq etməklə onların satışlarını təmin edirlər.

1.2 Forever Living Products Azərbaycan MMC (bundan sonra «Şirkət» və ya «FL» adlandırılacaq) Azərbaycanda öz Aktivliyini 28/10/2008-ci il tarixində başlamışdır. Şirkətin mərkəzi ofisi Bakı şəhəri, Nərimanov r-nu, T. Əliyev küçəsi 25A ünvanında yerləşir.

1.3 FL - Forever Living Products International Inc.-in tabe müəssisəsidir.

1.4 Forever Living Şirkəti - Şirkətin müqaviləsində ətraflı şəkildə təsvir olunmuş sağlamlıq, qida və gözəllik məhsullarının satışı və yayımı ilə məşğul olur.

1.5 FL şirkət məhsullarının satışını çoxsəviyyəli marketinq planına əsasən reallaşdırır. FL-in marketinq planı məhsulların satışını və istehlakçılara çatdırılmasını sərbəst distribütorlar vasitəsilə həyata keçirir. Marketinq planının istənilən səviyyələrinə aid distribütorların hər biri hər ay pərakəndə satış həyata keçirməli və həmin satışların uçotunu aparmalıdır. FL-in Marketinq planı əxlaq və birlik prinsiplərinə əsaslanır və müvəffəqiyyət qazanmaq üçün hər kəsə bərabər şərait və ədalətli imkanlar yaradır.

1.6 Şirkətin prinsipləri satış və marketinqin müvafiq metodları üçün zəruri olan qaydaları və prinsipləri müəyyən etmək, həmçinin satış və marketinqin lüzumsuz metodlarından uzaq olmaq, yanlış və qanunsuz sövdələşmələrə yol verməmək üçün müəyyən edilmişdir. Şirkətin verilmiş siyasəti mütəmadi olaraq dəyişdirilir, redaktə olunur və genişləndirilir. Verilmiş dəyişikliklər barədə məlumatlar Şirkətin aylıq bülleteni vasitəsilə distribütorların nəzərinə çatdırılır.

1.7 Bütün distribütorlar Şirkətin verilmiş rəhbər kitabçasında əks olunmuş siyasətini və onun prinsiplərini bilməlidirlər. Ərizə (Qeyd) Formasını dolduran hər bir yeni distribütora bu rəhbər kitabçanın nüsxəsi təqdim olunur.

## **2-TƏRİFİ**

2.1 Forever Livingin Marketinq planı «Aktiv distribütorlara» satışlardan və şəxsi vəkil edilmiş satışlarından və sponsorluq etdikləri qrupların satışlarından hər ay aylıq mükafatlar və digər hədiyyələr əldə etmək imkanı təqdim edir. Şirkətin Marketinq planı və Həvəsləndirmə Proqramları Çoxpilləli Marketinq Planının (Multi Level Marketing) quruluş prinsipini nümayiş etdirmək məqsədilə işlənib hazırlanmışdır. Buraya məhsulların elə miqdarda sponsorluğu və alışı daxildir ki, onların pərakəndə satışını həyata keçirmək mümkün olsun.

2.2 FL şirkətinin əsas elementi Marketing planıdır və bu plan sayəsində distribütorlar öz aylıq satışlarından və sponsorluq etdikləri qrupun və ya qrupların satış həcmindən mükafatlar alırlar.

2.3 Məhsulların ƏDV-siz topdan satış həcmi ilə mütənsib olan «Kredit Balı» (KB) vardır. Bir kredit balı təqribən 160 Avroya bərabərdir. (1 KB = 160€ ƏDV-siz). Çap materialları KB dəyərinə malik deyil.

2.4 «Vəkil edilmiş satışlar» - bilavasitə şirkətdən alınan məhsulların satışı deməkdir.

2.5 Şirkətin Siyasəti haqqında rəhbər kitabçada «Distribütor» adı altında, Distribütorun Ərizə Formasını imzalamış şəxs başa düşülür. Verilmiş söz ancaq cümlənin əvvəlində istifadə edildikdə böyük hərflə yazılır. «Distribütor» sözü isə, əsasən Şirkətin Marketing planında Supervayzor Assistenti səviyyəsinə çatmayan distribütorların müəyyən edilməsi üçün istifadə edilir.

2.6 «Aktiv distribütor» - ay ərzində şəxsi satışlarından 4 və ya daha artıq KB qazanmış distribütorudur. Ancaq qeyd etmək lazımdır ki, verilmiş KB-dan ən azı biri (1KB) distribütorun öz şəxsi hesabından qazanmalıdır.

### **3-DISTRIBÜTOR VƏ SUPERVAYZOR ASSISTENTİ OLMAQ ÜÇÜN NƏ ETMƏLİ...**

3.1 Distribütor – 18 yaşına çatmış, Distribütorun Ərizə formasını dolduran və digər distribütor (Marketing planı üzrə Supervayzor Assistenti və ya daha yüksək səviyyəyə nail olmuş) tərəfindən şəxsən tövsiyə edilmiş (sponsorluq edilən) şəxsdir. Şəxsin distribütorluq Aktivliyi, Ərizə forması FL kargüzarlığına tam qəbul olunduqdan sonra təsdiq edilir.

3.2 Distribütorların təyinatı ilə əlaqədar bütün qaydalar Distribütorun Ərizə formasında və Şirkətin digər prinsiplərində əks olunmuşdur. Distribütorlar Şirkətin Siyasətini bilməlidirlər.

3.3 Distribütor «Ərizə forması»nın imzalanmasından sonra 14 gün ərzində müqaviləni ləğv etmək hüququna malikdir (Bax, Distribütor müqaviləsi, maddə 10). Əgər gələcəkdə onlar yenidən distribütorluğu bərpa etmək istəsələr, bu ancaq 2 il fasilədən sonra və ilkin sponsorun rəhbərliyi

altında, o cümlədən FL-in razılığından sonra mümkün ola bilər, yaxud onlar yeni sponsorun rəhbərliyi altında işləyə bilərlər.

3.4 Distribütorlar məhsulları verilmiş rəhbər vəsaitdə əks olunmuş prinsip və üsullara müvafiq olaraq elan edilmiş qiymətlərlə, bilvasitə Şirkətdən alırlar. Bundan əlavə, çap materialları da həmçinin, Şirkətdən alınır.

3.5 Distribütor tərəfindən Ərizə formasının imzalanmasından və əldə edilmiş FLP formasının təsdiq edilməsindən sonra 7 gün ərzində distribütor Şirkətdən AR Mərkəzi Bankının qüvvədə olan valyuta satışı məzənnəsi üzrə ən azı 100 Avro (ƏDV daxil olmaqla) dəyərində məhsul alır və müqavilə verilmiş məhsul alışından sonra qüvvəyə minir. Müqavilənin qüvvəyə minməsindən sonra növbəti 7 gün ərzində distribütor Şirkətdən 4KB-dən artıq məhsul və yaxud, çap materialları ala bilməz. **BU MÜTLƏQ QAYDADIR.**

3.6 İstənilən 2 ardıcıl ay ərzində 2KB dəyərində məhsul alan distribütorlar Şirkətin Marketing planı üzrə Supervayzor Assistenti statusunu qazanırlar. Yeni bir distribütor Supervayzor Assistenti səviyyəsinə çatanaqədək bonus qazana bilməz.

3.7 Supervayzor Assistenti səviyyəsini qazanmış distribütorlar, məhsulların pərakəndə satışı üçün digər distribütorlara sponsorluq etmək və beləliklə, öz işlərini təşkil etmək hüququ qazanacaqlar.

3.8 Supervayzerin Assistentləri və ya daha yüksək səviyyələrə malik distribütorların bütün məhsul alışları avtomatik olaraq, onların şəxsi KB hesablarına əlavə edilir.

3.9 Bundan əlavə, yeni distribütor Supervayzor Assistenti səviyyəsinə çatana qədər, onun sifarişlərindən əldə edilən KB həmin distribütorun sponsoruna hesablanır. Beləliklə, sponsor sponsorluq etdiyi yeni distribütorlar tərəfindən alınan ilk 2KB-dan ay ərzində həyata keçirdiyi məhsul alışlarının tamamlanması sahəsində öz aktivliyinin təsdiq edilməsi üçün istifadə edir. Sponsora bu sifarişlərə görə hesablanan şəxsi mükafat onun Marketing planında tutduğu səviyyəyə müvafiq olaraq müəyyən edilmiş qayda üzrə ödənilir. Bu sifarişlərlə əlaqədar olan qrup mükafatı Marketing planında nəzərdə tutulmuş qaydalara müvafiq olaraq, yüksək səviyyəyə malik qrupların bütün üzvlərinə ödənilir.

3.10 Sponsor olan distribütora aktivliyinin təsdiq etdirilməsi üçün bilavasitə sponsorluq etdiyi distribütorların iş həcmindən qazanılan KB miqdarından asılı olmayaraq, öz şəxsi hesabına minimum bir (1) KB dəyərində məhsul almaq tələb olunur.

## **4-MARKETİNG PLANI**

### **MARKETİNG PLANI ÜZRƏ YÜKSƏLİŞ**

4.1 Müəyyən səviyyəyə nail olduqdan sonra distribütor, Aktivliyin dayandırılması və təkrar sponsorluq halları istisna olmaqla heç bir halda eyni səviyyədə qala bilməz.

4.2 Distribütora aid olduğu sponsor qrupu xaricində bir şəxsə ötürmək yolverilməzdir.

4.3 Distribütorlar yeni status nişanlarını öz karyeralarını bitirdikləri təqvim ayından sonra, ilk təntənəli «Uğur Günü» (Success Day) tədbirində alırlar. Yenidən qazanılmış status nişanları yalnız «Uğur Günü» təlimində təntənəli şəkildə təqdim edilir (Şirkət rəhbərliyi müxtəlif istisnalar haqqında qərarlar qəbul edə bilər).

4.4 Distribütorlar Şirkətin Marketing planında Supervayzor Assistenti səviyyəsinə bir ay və ya iki ardıcıl təqvim ayı ərzində vəkil edilmiş satışlardan 2KB qazandıqdan sonra nail olurlar.

4.5 Distribütor və onun sponsorluq etdiyi qrup vəkil edilmiş satışlardan bir ay və ya iki ardıcıl təqvim ayı ərzində 25KB qazandıqda, o, Supervayzor statusu alır və mükafat qismində ona Şirkətin tunc nişanı təqdim edilir.

4.6 Distribütor və onun sponsorluq etdiyi qrup vəkil edilmiş satışlardan bir ay və ya iki ardıcıl təqvim ayı ərzində 75KB qazandıqda, o, Müdir Assistenti statusu alır və mükafat qismində ona Şirkətin gümüş nişanı təqdim edilir.

4.7 Supervayzor Assistenti, Supervayzor və ya Müdir Assistenti səviyyələrinə nail olmaq üçün tələb olunan KB-nın toplanması üçün istənilən iki ardıcıl təqvim ayından istifadə etmək olar. Bir və ya iki ay

ərzində yuxarıya doğru baş verən bütün yerdəyişmələr müvafiq səviyyəyə nail olmaq üçün tələb olunan KB-nın kifayət qədər toplandığı gündə baş verir.

## MÜDİRLƏR

4.8 Distribütor Mükafatlar vərəqində (Bonus Recap) göstərildiyi kimi, vəkil edilmiş satılardan bir və ya iki ardıcıl təqvim ayı ərzində 120KB qazandıqda Müdir səviyyəsinə nail olur və lazımı qaydada sponsorluq edəcəyi qrupu yaradır.

4.9 Distribütor yüksəlmənin baş verdiyi son iki ay ərzində aktivlik statusunu saxlamışsa və aşağıdakı meyarlardan minimum birini yerinə yetirmişsə, Müdir kimi təsdiq edilir və Müdir nişanı alır:

\* Ən azı bir ay ərzində onun sponsorluğu altında olan distribütorlardan biri Müdir statusu alarsa,

\* Əgər eyni ay ərzində distribütor onun sponsorluğu altında olan istənilən bir distribütorla eyni zamanda Müdir səviyyəsinə yüksəlsə, elə həmin ayda eyni statusu almış sponsorluğu altında olan Müdir istisna olmaqla, sponsorluğu altında olan digər distribütorlardan 25 şəxsi və ya Qeyri-Müdir KB qazanarsa o, yüksəliş ayında Müdir kimi təsdiq ediləcək.

4.10 4.9-cu bəndin şərtlərinə cavab verməyən Müdirilər «Təsdiq edilməmiş» Müdirilər kimi qəbul edilir.

4.11 Təsdiq edilməmiş Müdir gələcəkdə bir və ya iki ardıcıl ay ərzində aşağıda göstərilən iki tələbi yerinə yetirməklə, istənilən vaxt «Təsdiq edilmiş» Müdir səviyyəsinə yüksələ bilər:

\* Müdir bütün aylar ərzində aktiv olmalıdır.

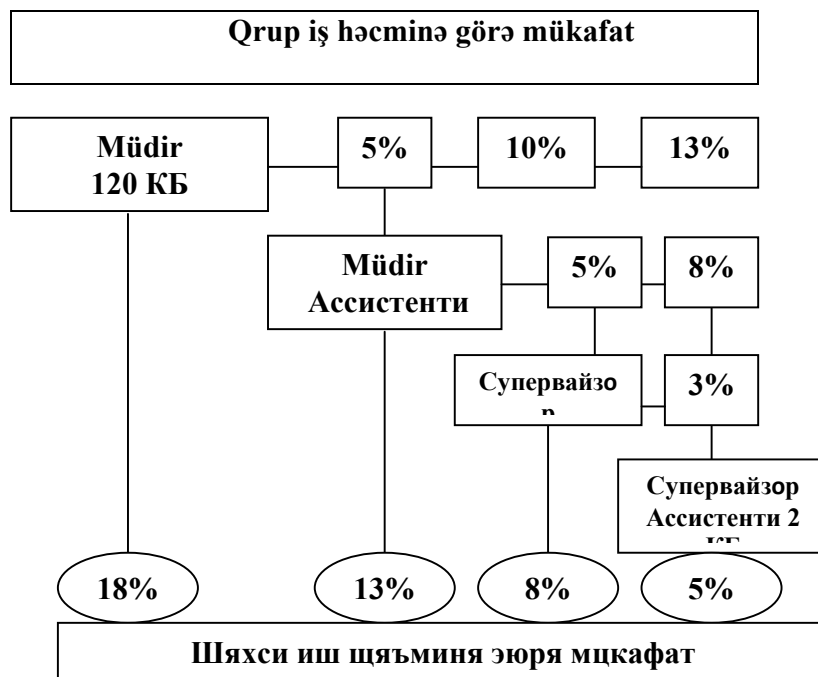
\* Distribütor iki ardıcıl ay ərzində şəxsi və Qeyri-Müdir satışlarından 120 şəxsi və ya Qeyri-Müdir KB qazanmalıdır (Distribütorun təsdiq edilməmiş olduğu ay ərzində toplanılan şəxsi və ya Qeyri-Müdir KB da daxildir). Verilmiş prinsiplərə müvafiq olaraq hüquqlar qazanan Müdir verilmiş hüququ qazandığı ay ərzində mərkəzə bu haqda məlumat verməlidir. Təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan Müdirin mükafatları növbəti ayın 15-ci günündə ödənilir.



4.12 Marketing planında Müdir səviyyəsinə nail olmuş distribütorlar FL Müdirinin qaydalarını, şirkətin prinsiplərini yaxşı bilməli və müddəa və şərtlərə müvafiq Aktivliyyət göstərməlidirlər.

## MARKETİNG PLANI

Marketing planı aşağıda təsvir edilmişdir.



## İŞ HƏCMİNƏ GÖRƏ MÜKAFAT (İHM)

Yeni distribütorlar Supervayzor Assistenti səviyyəsinə çatana qədər Qrup iş həcminə görə mükafat və Şəxsi iş həcminə görə mükafat ala bilməzlər.

### Supervayzor Assistenti

Bütün şəxsi sifarişlərdən İş həcminə görə mükafatların 5%-ni alır (Şəxsən sponsorluq etdiyi distribütorların iş həcmi daxil olmaqla).

## **Supervayzor**

Bütün şəxsi sifarişlərdən İş həcminə görə mükafatların 8%-ni, şəxsən sponsorluq etdiyi Supervayzor Assistentlərinin və onların qrup sifarişlərindən İş həcminə görə mükafatların 3%-ni alır (Şəxsən sponsorluq etdiyi distribütorların iş həcmi daxil olmaqla).

## **Müdür Assistenti**

Bütün şəxsi sifarişlərdən İş həcminə görə mükafatların 13%-ni, şəxsən sponsorluq etdiyi Supervayzorların və onların qrup sifarişlərindən İş həcminə görə mükafatların 5%-ni və şəxsən sponsorluq etdiyi Supervayzor Assistentlərinin və onların qrup sifarişlərindən İş həcminə görə mükafatların 8%-ni alır (Şəxsən sponsorluq etdiyi distribütorların iş həcmi daxil olmaqla).

## **Müdür**

Bütün şəxsi sifarişlərdən İş həcminə görə mükafatların 18%-ni, şəxsən sponsorluq etdiyi Müdir Assistentlərinin və onların qrup sifarişlərindən İş həcminə görə mükafatların 5%-ni, şəxsən sponsorluq etdiyi Supervayzorların və onların qrup sifarişlərindən İş həcminə görə mükafatların 10%-ni və şəxsən sponsorluq etdiyi Supervayzor Assistentlərinin və onların qrup sifarişlərindən İş həcminə görə mükafatların 13%-ni alır (Şəxsən sponsorluq etdiyi distribütorların iş həcmi daxil olmaqla).

Bundan əlavə, Müdirilər təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan Müdirilərin iş həcmindən mükafatların ödənilməsi və KB qazanmaq hüququna malikdirlər (Bax, «Müdirin Liderlik Proqramı» bölməsi).

## **PUL MÜKAFATLARININ QAZANILMASI**

4.13 Bütün mükafatlar FL tərəfindən elan edilmiş pərakəndə qiymətlər əsasında (PSQ) ƏDV-siz olaraq hesablanır.

4.14 Şəxsi mükafatlar (bilavasitə sponsorluq etdiyi yeni distribütorlardan hesablanmış mükafatlar da daxil olmaqla) distribütora onun aktivliyindən asılı olmayaraq ay ərzində ödənilir.

4.15 İş həcminə görə mükafatlar və sponsorluq etdiyi qruplardan digər mükafatlar qazanmaq üçün distribütor verilmiş ay ərzində Aktiv olmalıdır.

4.16 Mükafatlar Marketing planında olan statuslara müvafiq olaraq hesablanır. Mükafatlar sifarişlərin həyata keçirildiyi zaman distribütorun FL-də malik olduğu cari statusuna müvafiq olaraq ödənilir. Məsələn, Supervayzor Assistenti bir təqvim ayı ərzində 80KB toplayırsa, o, ilk 25KB-na görə 5%, sonrakı 50KB-na görə 8% və qalan 5KB-na görə isə 13% qazanır.

4.17 Supervayzor Assistenti, Supervayzor və ya Müdir Assistenti səviyyələrinə çatan distribütorlar qrupunda Marketing planı üzrə özü ilə eyni səviyyədə olan distribütorlardan iş həcminə görə Mükafatlar almırlar. Ancaq, bu mükafatlar distribütorun gələcək yüksəlişləri zamanı KB-na əlavə edilir.

4.18 Distribütorlar öz şəxsi KB-nın və digər təsdiq edilmiş KB-nın hesablanmasına görə məsuliyyət daşıyırlar. FL distribütorların Marketing planına müvafiq olaraq, Liderliyə görə mükafat, Həvəsləndirmə proqramı, Gəlirin bölünməsi və digər stimullaşdırıcı mükafatların əldə edilməsi üçün tələb olunan KB-nın toplanması zamanı yaranan çatışmazlıq hallarına görə məsuliyyət daşımır.

4.19 Aktivlik statusunun tələblərini yerinə yetirməyən distribütorlara bu ay ərzində qruplarından (bilavasitə sponsorluğu altında olan distribütorlardan qazınan şəxsi iş həcminə görə mükafatlar istisna olmaqla) mükafat ödənilməyəcək. Mükafatlar qazanmayan distribütorlar növbəti ayda Aktivlik statusu ala bilərlər, ancaq bu hal onların Aktiv olmadıqları aylara şamil olunmayacaq.

4.20 Qazanılmamış mükafatlar statusuna görə yuxarıda yer alan və Aktivlik statusunun tələblərini yerinə yetirmiş növbəti distribütorə ödənilir. Şirkət bu distribütorun mükafatlarını statusuna görə aşağıda yer alan distribütorlar arasında bölə bilməz.

4.21 Mükafatların ödənişi məhsul alışından sonra gələn ayın 15-nə qədər distribütorun bank hesabına pul köçürməsi şəklində həyata keçirilir. Məsələn: yanvar ayının satışlarına görə ödənişlər 15 fevralda köçürülür. Əgər, bu ayın 15-i şənbə gününə təsadüf edirsə, ödənişlər cümə günü (ayın

14-ü) köçürülür. Əgər bu ayın 15-i bazar gününə təsadüf edirsə, ödənişlər bazar ertəsi (ayın 16-sı) köçürülür.

4.22 Mükafatlar ƏDV-siz ödənilir və ona görə də ƏDV ödəyiciləri olan Müdir səviyyəsinə malik distribütorlar mükafatlarından ƏDV-nin ödənişi üçün şirkətə hesab-faktura göndərməlidirlər. Verilmiş hesab-faktura vergi orqanının, hesab nömrəsinin, distribütorun ünvanının, hesab-fakturanın nömrəsi və tarixi göstərilməklə lazımi qaydada tərtib edilməlidir. Bütün ödənilən mükafatlara ƏDV qoyulur. ƏDV ödəyicisi olmayan distribütorların ödənişləri vergilər tutulmaqla (39%) onların bank hesablarına köçürmə yolu ilə həyata keçirilir. Mükafatların köçürüldüyü bank hesabını dəyişmək istəyən distribütor, şirkətin Mühəsibatlığına hesab nömrəsinin dəyişməsi barədə yazılı surətdə məlumat verməlidir. Həmin məlumat dəyişiklik tələb olunan ayın birinci gününə qədər verilməlidir.

### **Müdirdən yüksək səviyyələr**

4.23 Distribütorlar digər distribütorlara sponsorluq etməkdə və onları Müdir səviyyəsinə qədər yüksəltməkdə davam edirlər. Əgər Müdir birinci nəslin 2 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, Baş Müdir səviyyəsinə yüksəlir və Şirkətin iclasında (Success Day) iki qiymətli daşla bəzədilmiş Müdir nişanı ilə mükafatlandırılır.

4.24 Əgər Müdir birinci nəslin 5 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, Yüksələn (Soaring) Müdir olur və Şirkətin iclasında (Success Day) 4 qiymətli daşla bəzədilmiş Müdir nişanı ilə mükafatlandırılır.

Qrupunda birinci nəslin 5 Aktiv Təsdiq olunmuş Müdirinə malik olan Yüksələn Müdir üçün həvəsləndirmə proqramlarında iştirak etmək üzrə ümumi KB tələbi – I səviyyə 40KB, II səviyyə 50KB və III səviyyə 60KB-na qədər azaldılır.

4.25 Əgər Müdir birinci nəslin 9 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, Səpfil Müdir olur və Şirkətin iclasında (Success Day) 4 səpfilə bəzədilmiş qızıl nişanla mükafatlandırılır. Səpfil Müdir birinci nəslin 9 Təsdiq olunmuş yerli Müdirini hazırladıqda o, Türkiyənin şirkət tərəfindən müəyyən edilmiş kurortlarından birinə 4 gün və 3 gecəlik tam haqqı ödənilmiş səyahətlə mükafatlandırılır.

**4.26** Əgər Müdir birinci nəslin 17 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, Almaz Səpfilr Müdir olur və Şirkətin iclasında (Success Day) 2 Almaz və 2 Səpfilrlə bəzədilmiş qızıl nişanla mükafatlandırılır. Bundan əlavə, ona xüsusi hazırlanmış heykəl təqdim edilir.

Almaz-Səpfilr Müdir birinci nəslin 17 Təsdiq olunmuş yerli Müdirinə malik olduqda, o, Avropada şirkət tərəfindən seçilmiş kurortlardan birinə 5 gün və 4 gecəlik tam haqqı ödənilmiş səyahətlə mükafatlandırılır.

**4.27** Əgər Müdir birinci nəslin 25 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, Almaz Müdir olur və Şirkətin iclasında (Success Day) xüsusi dizaynla hazırlanmış tək Almaz qaşlı Müdir nişanı ilə mükafatlandırılır. Almaz Müdir birinci nəslin 25 Təsdiq olunmuş yerli Müdirinə malik olduqda, həmçinin aşağıdakı güzəştləri əldə edir:

- Birinci nəslin 25 Təsdiq olunmuş Müdirlərinin Aktivliğı şərtilə mükafatların alınması üçün müəyyən edilmiş aylıq minimal məhsul alışı tələbinin ləğv edilməsi;
- Birinci nəslin 25 Təsdiq olunmuş Müdirinin Aktivliğı şərtilə qazarılan həvəsləndirmə tədbirləri üçün müəyyən edilmiş həcmə görə kredit tələblərinin ləğv edilməsi;
- Bütün xərcləri Şirkət tərəfindən ödənilən Dünya Rallisinə 1 həftəlik səyahətdə iştirak etmək hüququ.

**4.28** Əgər Müdir birinci nəslin 50 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, İkiqat Almaz Müdir olur və Şirkətin iclasında (Success Day) xüsusi dizaynla hazırlanmış 2 böyük Almaz qaşlı Müdir nişanı ilə mükafatlandırılır. İkiqat Almaz Müdir birinci nəslin 50 Təsdiq olunmuş yerli Müdirinə malik olduqda, o, Cənubi Afrika Respublikasının Şirkət tərəfindən seçilmiş kurortlarından birinə 10 gün və 9 gecəlik tam haqqı ödənilmiş səyahət və xüsusi Almaz qaşlı eksklüziv qələmlə mükafatlandırılır.

**4.29** Əgər Müdir birinci nəslin 75 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, Üçqat Almaz Müdir olur və Şirkətin iclasında (Success Day) xüsusi dizaynla hazırlanmış 3 böyük Almaz qaşlı xüsusi Müdir nişanı ilə təltif olunur. Üçqat Almaz Müdir birinci nəslin

75 Təsdiq olunmuş yerli Müdirinə malik olduqda, o, 14 gün və 13 gecəlik tam haqqı ödənilmiş dünya səyahəti, şəxsi saat və FLP-nin seçiminə görə eksklüziv tunc heykəl ilə mükafatlandırılır.

**4.30** Əgər Müdir birinci nəslin 100 Təsdiq olunmuş Müdirini dəstəkləyir və onlara sponsorluq edirsə (yerli və ya əcnəbi), o, Almaz Senturion Müdir olur və Şirkətin iclasında (Success Day) xüsusi dizaynla hazırlanmış 4 böyük Almaz qaşlı qızıl nişan ilə mükafatlandırılır.

## **İRSİ MÜDİRLƏR**

**4.31** Müdir öz Aktivliyinə dayandırdıqca, onun sponsorluq etdiyi qrup öz yerini bilavasitə həmin distribütorun təşkilat xətti üzrə sponsorunun adı altına dəyişir və cari təşkilat sxemində saxlanılır.

**4.32** Aktivliyinə dayandıran Müdirin sponsorluq etdiyi qrupunda birinci nəslin Müdiri varsa, həmin sponsorluq edilən Müdirilər yeni təyin edilmiş sponsorun birinci nəslində «İrsi Müdirilər» kimi təsdiq olunurlar.

**4.33** Aşağıda yer alan qrupu qəbul etmiş sponsor «İrsi Müdirilər»dən birini «Sponsorluq edilən Müdir» səviyyəsinə yüksəltmək üçün seçir. Verilmiş şəxs birinci nəslin, Aktivliyinə dayandırmış «Sponsorluq edilən Müdir»ini əvəz edir.

**4.34** Qalan İrsi Müdirilər, Müdirə və ya təşkilat xətti üzrə yuxarıda dayanan şəxslərə ödənilən iş həcminə və ya Liderliyə görə Mükafatların miqdarına təsir göstərmir. Qiymətli Daşlar Mükafatı üzrə ixtisaslaşma və ya qazanılmış həvəsləndirmə proqramlarında iştirak zamanı mükafatlar həcmnin ixtisasında onların Aktivliyi nəzərə alınmır. İrsi Müdirilər Baş Müdir səviyyəsinə yüksəlmək üçün nəzərə alınmayacaq.

**4.35** Yeni sponsorun təşkilat xətti üzrə Sponsorluq edilən Müdir statusunu almaq üçün qalan İrsi Meecərlər bir və iki ardıcıl ay ərzində 120KB qazanmalıdırlar və tələb olunan 120KB üçün yalnız şəxsi və Qeyri-Müdir həcmi nəzərə alınır.

## **LİDERLİYƏ GÖRƏ MÜKAFAT**

**4.36** Təsdiq olunmuş Müdir statusu aldıqdan sonra distribütor təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan distribütorları dəstəkləyərək, onlara Təsdiq olunmuş Müdir səviyyəsinə nail olmaqda kömək etməlidir.

**4.37** Təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan Təsdiq olunmuş Müdirlərə malik Təsdiq olunmuş Müdirlərə Liderliyə görə Mükafat ödənilir:

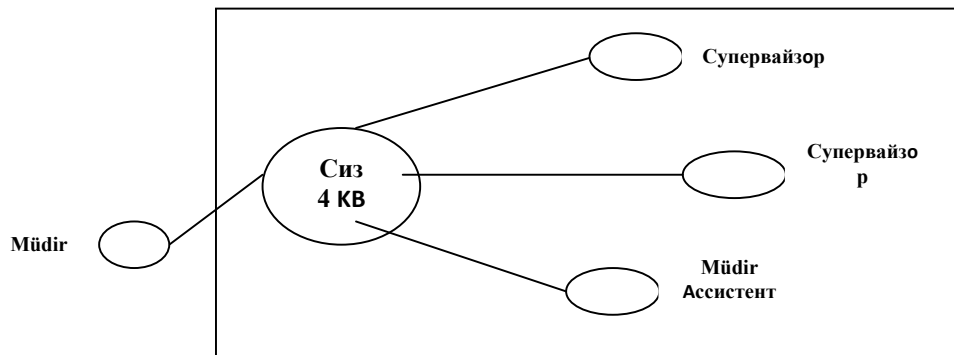
Müdir	KB	I nəsil	II nəsil	II nəsil
	120	6%	3%	2%

- Birinci nəsil Müdirləri və onların qrup sifarişlərindən 6% mükafat.
- İkinci nəsil Müdirləri və onların qrup sifarişlərindən 3% mükafat.
- Üçüncü nəsil Müdirləri və onların qrup sifarişlərindən 2% mükafat.

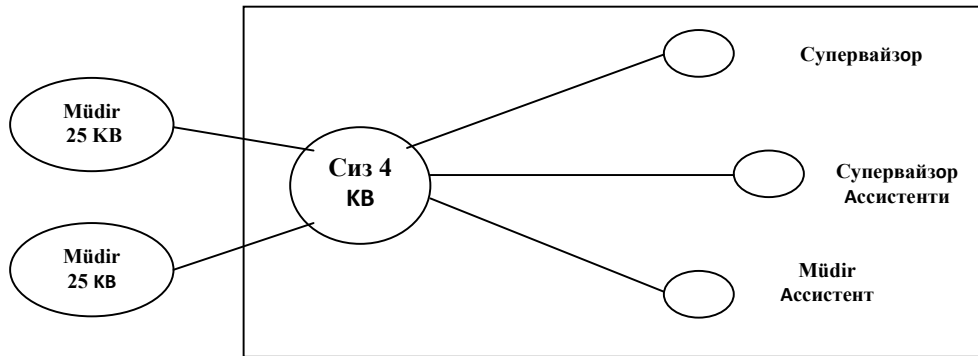
**4.38** Müdirlərə, həmçinin təşkilat xətləri üzrə aşağıda yer alan Müdirlərin vəkil edilmiş satışlarından aşağıdakı kredit balları verilir;

- Birinci nəsil Müdirləri və onların qrup kredit ballarının ümumi miqdarından 40%.
- İkinci nəsil Müdirləri və onların qrup kredit ballarının ümumi miqdarından 20%.
- Üçüncü nəsil Müdirləri və onların qrup kredit ballarının ümumi miqdarından 10%.

**4.39** Əgər Aktiv Təsdiq olunmuş Müdir hər ay şəxsi və Qeyri-Müdir satışlarının həcmi 12KB-na çatdırırsa, o Liderliyə görə mükafatlarını ala bilər (şəkil a).

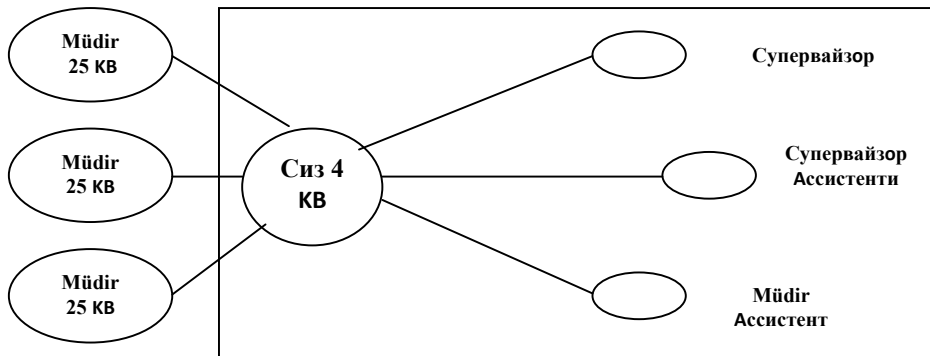


**4.40** Tələb olunan aylıq 12KB-nı 8KB-na qədər azaltmaq üçün Aktiv Təsdiq olunmuş Müdir təşkilat xətti üzrə hər birində 25KB-na (keçən ayın çap olunmuş Mükafatlar vərəqində əks olunmuş) malik Aktiv Təsdiq olunmuş Müdirin olduğu iki ayrı-ayrı qruplara malik olmalıdır (şəkil b).



**Şəkil (b)**

**4.41** Tələb olunan aylıq 12KB-nı və yaxud 8KB-nı 4 KB-na qədər azaltmaq üçün Aktiv Təsdiq olunmuş Müdirə, təşkilat xətti üzrə hər birində 25 KB-na (keçən ayın çap olunmuş Mükafatlar vərəqində əks olunmuş) malik Aktiv Təsdiq olunmuş Müdirin olduğu üç ayrı-ayrı qruplara malik olmalıdır (şəkil c).



**Şəkil (c)**

**4.42** Təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan və aylıq satış həcmi 25KB (keçən ayın çap olunmuş Mükafatlar vərəqində əks olunmuş) təşkil edən (Məsələn: yalnız birinci nəsil deyil) Aktiv Təsdiq olunmuş Müdir yuxarıda dayanan istənilən Müdirin kredit balı tələbinin 8KB və ya 4KB qədər ixtisar edilməsi zamanı nəzərə alınır. Təşkilat xətti üzrə aşağıda dayanan Aktiv Təsdiq



olunmuş Müdirin 25KB şəxsi və Qeyri-Müdir satış həcmindən və ya təşkilat xətti üzrə aşağı qrupların satış həcmindən 40%, 20%, 10%-dən ibarət ola bilər.

**4.43** Üç və daha artıq ay ərzində Aktivliq statusunu saxlamayan Təsdiq olunmuş Müdirler Liderliyə görə mükafat almaq hüququndan məhrum edilirlər. Yenidən Liderliyə görə mükafat almağa başlamaq üçün onlar Aktiv olmalı və 3 ardıcıl ay ərzində şəxsi və Qeyri-Müdir satışlarından 12 bal toplamalıdır.

### **QIYMƏTLİ DAŞLARLA BƏZƏDİLMİŞ NİŞANLARLA TƏLTİF EDİLMƏ**

**4.44** Aktiv Yüksələn (Soaring) Müdirler əlavə olaraq qiymətli daşlarla bəzədilmiş nişanlarla mükafatlandırılmaq imkanına malikdirlər (Birinci nəslin 25 Aktiv Təsdiq olunmuş Müdirinə malik Almaz və İkiqat Almaz Müdirlərinə minimal alış həcmi tələbi şamil olunmur).

**4.45** Birinci nəslin 9 və daha çox Aktiv yerli sponsorluq edilən Müdirlərinə malik olan Yüksələn (Soaring) Müdirlərə ay ərzində I, II, III nəsil Müdirlərindən, həmçinin cari ay üçün vəkil edilmiş qrup satışlarından əlavə olaraq 1% ödənilir. Beləliklə, müvafiq olaraq, Liderliyə görə mükafatlar 7%, 4% və 3% təşkil edir.

(Nəzərə alın ki; Sponsorluq edilən İrsi Müdirler və ya Təsdiq olunmamış Müdirler qiymətli daşlarla bəzədilmiş nişanlarla təltif olunmada iştirak etmirlər).

**4.46** Birinci nəslin 17 və ya daha çox Aktiv yerli sponsorluq edilən Müdirlərinə malik olan Yüksələn (Soaring) Müdirlərə ay ərzində I, II, III nəsil Müdirlərindən, həmçinin cari ay üçün onların vəkil edilmiş qrup satışlarından əlavə olaraq 2% ödənilir. Beləliklə, müvafiq olaraq, Liderliyə görə mükafatlar 8%, 5% və 4% təşkil edir.

**4.47** Birinci nəslin 25 və ya daha çox sponsorluq edilən yerli Müdirlərinə malik olan Yüksələn (Soaring) Müdirlərə ay ərzində I, II, III nəsil Müdirlərindən, həmçinin onların cari ay üçün vəkil edilmiş qrup satışlarından əlavə olaraq 3% ödənilir. Beləliklə, müvafiq olaraq, Liderliyə görə mükafatlar 9%, 6% və 5% təşkil edir.

Qiymətli daşlarla	İxtisaslaşma	I	II	III
-------------------	--------------	---	----	-----

mükafatlandırılma		nəsil	nəsil	nəsil
Sapfir Müdir	I nəslin 9 Aktiv Təsdiq olunmuş Müdiri	7%	4%	3%
Almaz-Sapfir Müdir	I nəslin 17 Aktiv Təsdiq olunmuş Müdiri	8%	5%	4%
Almaz Müdir	I nəslin 25 Aktiv Təsdiq olunmuş Müdiri	9%	6%	5%
Liderliyə görə mükafatlar faizlərə daxildir.				

(Nəzərə alın ki; Sponsorluq edilən İrsi Müdirilər və ya Təsdiq olunmamış Müdirilər qiymətli daşlarla bəzədilmiş nişanlarla təltif olunmada iştirak etmirlər).

**4.48** Beynəlxalq sponsorluqla əlaqədar olaraq, qiymətli daşlarla bəzədilmiş nişanlarla mükafatlandırılma hər bir ölkədə Müdirilərin verilmiş ölkədə göstərdikləri Aktivliyətləri əsnasında verilir. Ona görə də, hər hansı bir ölkədə qiymətli daşlarla bəzədilmiş nişanlarla təltif olunmaq üçün Siz, mükafatın alınması üzrə ixtisaslaşma ayında həmin ölkədə birinci nəslin tələb olunan sayda Aktiv Müdirilərinə malik olmalısınız.

## **GƏLİRİN BÖLÜNMƏSİ – HƏVƏSLƏNDİRMƏ PROQRAMI**

**4.49** Gəlirin bölünməsi Şirkətin maliyyə ilinə (Azərbaycanda yanvar-dekabr) müvafiq olaraq Aktivliyətlər göstərən on iki aylıq həvəsləndirmə proqramıdır. Verilmiş həvəsləndirmə proqramının üç dərəcəsi və ya «səviyyə»si vardır.

**4.50** Proqramda aşağıdakı tələblərə cavab verən bütün təsdiq olunmuş Müdirilər iştirak edə bilirlər:

- Yanvarın 1-dən dekabrın 31-nə qədər hər ay 4KB civarında Aktivliyətlər göstəricisini yerinə yetirmək və Təsdiq olunmuş Müdir səviyyəsinə nail olduqdan sonra hər ay Liderlik Aktivliyətlərini təsdiq etdirmək lazımdır (bax, «Liderliyə görə Mükafat» bölməsi);
- Həvəsləndirmə proqramlarının iştirakçısı olmaq zəruridir (Maşın planı);
- Əvvəlcədən alınmış məhsulun 75%-ni satmamış məhsul sifariş etmək olmaz;

- İmkanlar, iş brifinqləri kimi həftəlik toplantılarda, Success Day iclasları, Türkiyə Ralliləri və Şirkətin sponsorluq etdiyi bütün digər tədbirlərdə iştirak etmək mütləqdir;
- FLP ilə qurduğunuz işinizi Şirkətin Siyasəti və Çoxpilləli Marketing Qaydalarına müvafiq olaraq inkişaf etdirin;
- Aşağıda göstərilən Qeyri-Müdir şərtləri istisna olmaqla, bütün şərtlər sizin təsdiq edildiyiniz ölkədə yerinə yetirilməlidir.

**4.51** «Gəlirin bölünməsi» həvəsləndirmə proqramında iştirak etməklə əlaqədar son qərar Şirkətin direktorlar Şurası tərəfindən qəbul olunur.

### **«Gəlirin bölünməsi» aksiyasının iştirakçı-Müdiri I səviyyə (GBM) üçün tələblər**

**4.52** Siz Təsdiq olunmuş Müdir statusu aldıqdan sonra 700 şəxsi və Qeyri-Müdir kredit balı civarında iş həcmi yerinə yetirməlisiniz. Aksiya dövrü ərzində yerinə yetirilmiş kredit ballarının minimum 150-si sponsorluq etdiyiniz yeni distribütorların KB-dan ibarət olmalıdır. Təkrar sponsorluq edilən distribütorların kredit balları 150KB şərtləri üçün etibarlı deyil. Təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan bir və daha çox qruplarla işləyin və həvəsləndirmə dövrü ərzində minimum bir distribütorun Təsdiq olunmuş Müdir statusu almasından sonra 600 və ya daha çox KB toplamasına kömək edin. Bu artıq Müdir statusuna malik olmuş distribütor ola, eləcə də həvəsləndirmə dövrü ərzində Müdir səviyyəsinə nail olmuş şəxs ola bilər. Onların KB Sizin Mükafat bankınızdakı KB-na əlavə edilmir.

**(Qeyd:** Sizin Müdirin təsdiq olunduğu ay ərzində yalnız 4KB toplamaqla qazandığı KB bu şərtlər üçün etibarlı hesab edilir).

- Sizin təsdiq olunduğunuz ölkə xaricində qazandığınız «Yeni» KB mükafat bankının formalaşması zamanı KB-na əlavə olunmur.
- Bütün qalan şəxsi və Qeyri-Müdir KB sizin təsdiq olunduğunuz ölkə daxilində qazanılmalıdır.

### **Birinci səviyyə mükafatlarının ödənilməsi hesabı**

**4.53** Mükafat bankı formalaşdırılır və toplanmış mükafatların yarısı (50%) bu həvəsləndirmə səviyyəsinə nail olan distribütorlara ödənilir. Hesablanmış məbləğ bütün təsdiq olunmuş GBM-nin KB-nın ümumi məbləğinə bölünür və beləliklə, hər KB-nın pul dəyəri müəyyən edilir. Verilmiş pul dəyəri hər

GBM-nin KB-nın ümumi məbləğinə vurulur və həvəsləndirmə mükafatlarının məbləği hesablanır.

**4.54 a.** Əgər Siz Gəlirin Bölünməsi Müdiri kimi təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan müxtəlif qruplardan bir və ya daha çox Müdirlərin inkişaf etməsinə kömək etmişsinizsə, mükafatlar bankının formalaşdırılması zamanı onların KB sizin KB-nıza əlavə edilir.

b. Bankın hər bölməsində toplanmış mükafatlardan pay almaq üzrə təsdiqlənmiş GBM-nin ümumi sayı bu bölmədə toplanmış mükafatların məbləğinə bölünür (başqa ölkələrdə qazanılmış «yeni» KB verilmiş hesaba daxil edilmir), beləliklə, hər KB-nın pul dəyəri müəyyən edilir və həvəsləndirmə mükafatının məbləği hər GBM-nin qazandığı KB-nın miqdarına vurmaq yolu ilə müəyyən edilir.

### **«Gəlirin bölünməsi» aksiyasının iştirakçı-Müdiri II səviyyə (GBM3) üçün tələblər**

**4.55** Siz Təsdiq olunmuş Müdir statusu aldıqdan sonra 600 şəxsi və Qeyri-Müdir kredit balı civarında iş həcmi yerinə yetirməlisiniz. Aksiya dövrü ərzində yerinə yetirilmiş kredit ballarının minimum 100-ü sponsorluq etdiyiniz yeni distribütorların KB-dan ibarət olmalıdır. Təkrar sponsorluq edilən distribütorların kredit balları 100KB şərtləri üçün etibarlı deyil. Təşkilat xəttiniz üzrə aşağıda yer alan 3 və daha çox qruplarla işləyin və mövcud üç xəttədən minimum bir Təsdiq olunmuş Müdirin – Gəlirin Bölünməsi Müdiri (GBM) səviyyəsinə nail olmasına kömək edin. Bu artıq Müdir statusuna malik olmuş distribütor ola, eləcə də həvəsləndirmə dövrü ərzində Müdir səviyyəsinə nail olmuş şəxs ola bilər. Onların KB Sizin Mükafat bankınızdakı KB-nıza əlavə edilir. Bundan əlavə, siz I səviyyə GBM-nin mükafatlar bankında bərabər surətdə bölünmüş paylardan mükafat alırsınız.

- Sizin təsdiq olduğunuz ölkə xaricində qazandığınız «Yeni» KB mükafat bankının formalaşması zamanı KB-na əlavə olunmur.
- Bütün qalan şəxsi və Qeyri-Müdir KB sizin təsdiq olduğunuz ölkə daxilində qazanılmalıdır.

### **İkinci səviyyə mükafatlarının ödənilməsi hesabı**

**4.56 a.** Yaradılmış mükafatlar bankında toplanmış mükafatların üçdə bir hissəsi (33,335%) bu həvəsləndirmə səviyyəsinə nail olan distribütorlara ödənilir. Alınmış məbləğ ikinci səviyyənin bütün təsdiqlənmiş GBM-nin KB-nın ümumi məbləğinə bölünür və beləliklə, hər bir KB-nın pul dəyəri müəyyən edilir. Verilmiş pul dəyəri hər bir GBM-nin KB-nın ümumi miqdarına vurulur və həvəsləndirmə mükafatlarının məbləği hesablanır.

b) Bankın hər bölməsində toplanmış mükafatlardan pay almaq üzrə təsdiqlənmiş GBM-nin ümumi sayı bu bölmədə toplanmış mükafatların məbləğinə bölünür (başqa ölkələrdə qazanılmış «yeni» KB verilmiş hesaba daxil edilmir), beləliklə, hər KB-nın pul dəyəri müəyyən edilir və həvəsləndirmə mükafatının məbləği hər GBM-nin qazandığı KB-nın miqdarına vurmaq yolu ilə müəyyən edilir.

### **«Gəlinin bölünməsi» aksiyasının iştirakçı-Müdiri III səviyyə (GBM) üçün tələblər**

**4.57** Siz Təsdiq olunmuş Müdir statusu aldıqdan sonra 500 şəxsi və Qeyri-Müdir kredit balı civarında iş həcmi yerinə yetirməlisiniz. Aksiya dövrü ərzində yerinə yetirilmiş kredit ballarının minimum 100-ü sponsorluq etdiyiniz yeni distribütorların KB-dan ibarət olmalıdır. Təkrar sponsorluq edilən distribütorların kredit balları 100KB şərtləri üçün etibarlı deyil. Təşkilat xəttiniz üzrə aşağıda yer alan 6 və daha çox qruplarla işləyin və mövcud altı müxtəlif xətlərdən minimum bir Təsdiq olunmuş Müdirin – Gəlinin Bölünməsi Müdiri (GBM) səviyyəsinə nail olmasına kömək edin. Bu artıq Müdir statusuna malik olmuş distribütor ola, eləcə də həvəsləndirmə dövrü ərzində Müdir səviyyəsinə nail olmuş şəxs ola bilər. Onların KB Sizin Mükafat bankınızdakı KB-nıza əlavə edilir. Bundan əlavə, siz I və II səviyyə GBM-nin mükafatlar bankında bərabər surətdə bölünmüş paylardan da mükafat alırsınız.

- Sizin təsdiq olunduğunuz ölkə xaricində qazandığınız «Yeni» KB mükafat bankının formalaşması zamanı KB-na əlavə olunmur.
- Bütün qalan şəxsi və Qeyri-Müdir KB sizin təsdiq olunduğunuz ölkə daxilində qazanılmalıdır.

### **Üçüncü səviyyə mükafatlarının ödənilməsi hesabı**

**4.58 a.** Yaradılmış mükafatlar bankında toplanmış mükafatların altında bir hissəsi (16,665%) bu həvəsləndirmə səviyyəsinə nail olan distribütorlara ödənilir. Alınmış məbləğ üçüncü səviyyənin bütün təsdiqlənmiş GBM-nin KB-nın ümumi məbləğinə bölünür və beləliklə, hər bir KB-nın pul dəyəri müəyyən edilir. Verilmiş pul dəyəri üçüncü səviyyənin hər bir GBM-nin KB-nın ümumi miqdarına vurulur və həvəsləndirmə mükafatlarının məbləği hesablanır.

b) Bankın hər bölməsində toplanmış mükafatlardan pay almaq üzrə təsdiqlənmiş GBM-nin ümumi sayı bu bölmədə toplanmış mükafatların məbləğinə bölünür (başqa ölkələrdə qazanılmış «yeni» KB verilmiş hesaba daxil edilmir), beləliklə, hər KB-nın pul dəyəri müəyyən edilir və həvəsləndirmə mükafatının məbləği hər GBM-nin qazandığı KB-nın miqdarına vurma yolu ilə müəyyən edilir.

## **HƏVƏSLƏNDİRMƏ PROQRAMI**

**4.59** Bütün Təsdiq olunmuş Müdirlərin həvəsləndirmə proqramında iştirak etmək hüququ vardır.

**4.60** Həvəsləndirmə proqramı distribütor tərəfindən əmlakın öz adına alınması və ya icarəsi üçün istifadə edilir; məsələn: avtomobil, ev, gəmi və s.

**4.61** Həvəsləndirmənin üç səviyyəsi mövcuddur:

- I səviyyə: Şirkət maksimum 36 ay ərzində hər ay maksimum 400 ABŞ dolları ödəyir.
- II səviyyə: Şirkət maksimum 36 ay ərzində hər ay maksimum 600 ABŞ dolları ödəyir.
- III səviyyə: Şirkət maksimum 36 ay ərzində hər ay maksimum 800 ABŞ dolları ödəyir.

**4.62** Bu hüququn alınması üçün tələb olunan iş həcmi 3 ardıcıl təqvim ayı ərzində qiymətləndirilir.

**4.63** Aşağıda proqramın müxtəlif səviyyələrində iştirak etmək hüququ qazanmaq üçün tələb olunan iş həcmi verilməmişdir.

Qazanılmış həvəsləndirmə	I səviyyə	II səviyyə	III səviyyə
--------------------------	-----------	------------	-------------

Programında			
I ay üçün KB şərti	50	75	100
II ay üçün KB şərti	100	150	200
III ay üçün KB şərti	150	225	300

**4.64** Verilmiş hüquqa malik olduqdan sonra iş həcmi III ayın səviyyəsinə uyğun saxlanılmalıdır. Əgər distribütorun qrup KB həcmi hər hansı bir ay üçün tələb olunan həcmdən aşağı düşərsə, distribütorun qrup iş həcminə görə Qazanılmış Həvəsləndirmə Mükafatlarının aylıq məbləği hər KB üçün 2,66 ABŞ dolları hesabı ilə müəyyən ediləcək.

**4.65** İş həcmi KB-na şəxsi qrup kreditləri, üstəgəl bütün birinci nəsil Müdirlərinin qrup kreditlərinin 40%, üstəgəl bütün ikinci nəsil Müdirlərinin qrup kreditlərinin 20%, üstəgəl bütün üçüncü nəsil Müdirlərinin qrup kreditlərinin 10% daxil edilir.

**4.66** Üçüncü ixtisaslaşma ayı və 36 aylıq dövrün bütün ardıcıl ayları ərzində birinci nəslin 5 şəxsi sponsorluq edilən Aktiv Müdirlərinə malik olan Müdirlər üçün tələb olunan ixtisaslaşma həcmi I səviyyə üçün 110KB, II səviyyə üçün 175KB və III səviyyə üçün 240KB təşkil edir.

Üçüncü ixtisaslaşma ayı və 36 aylıq dövrün bütün ardıcıl ayları ərzində birinci nəslin hər bir əlavə 5 yeni şəxsi sponsorluq edilən Aktiv Müdirlərinə görə bütün Müdirlərə tələb olunan KB sayı I səviyyə üçün 40KB, II səviyyə üçün 50KB və III səviyyə üçün 60KB-na qədər endirilir.

Birinci nəslin 25 və daha çox şəxsi sponsorluq edilən Aktiv Təsdiq edilmiş Müdirlərinə malik olan Müdirlər üçün Qazanılmış Həvəsləndirmə Mükafatları üçün KB yerinə yetirilməsi üzrə tələblər ləğv edilir.

Verilmiş şərtlər aşağıdakı cədvəldə göstərilmişdir:

Birinci nəslin Təsdiq olunmuş Müdiri	5	10	15	20	25
I səviyyə	110	70	30	-	-
II səviyyə	175	125	75	25	-
III səviyyə	240	180	120	60	-

**4.67** Həvəsləndirmə proqramı üçün üçüncü ixtisaslaşma ayının sonunda distribütor növbəti (dördüncü) aydan etibarən daha yüksək səviyyə üçün ixtisaslaşmanın yerinə yetirilməsinə başlaya bilər. Məsələn, yanvar, fevral və

martda I səviyyə üçün hüquq qazanmış distribütor aprel ayından etibarən II səviyyə üçün ixtisaslaşmanın yerinə yetirilməsinə başlaya bilər.

**4.68** 36 aylıq dövrün sonunda distribütor yuxarıda verilmiş ixtisaslaşma tələblərindən istifadə etməklə təkrarən yeni həvəsləndirmə proqramları aksiyasında ixtisaslaşmanı yerinə yetirə bilər. Belə ixtisaslaşma üçün bilavasitə ilkin 36 aylıq dövrün sonuncu 6 aylıq dövrü hüdudunda istənilən 3 ardıcıl ay seçilə bilər.

**4.69** Distribütora ilk ödəniş FL tərəfindən qəbulun həyata keçirildiyi ayda qazanılmış KB üzrə və təsdiq edildikdən sonra gələn ayın 15-də köçürmə yolu ilə distribütorun bank hesabına ötürülür. Bundan əlavə, Şirkət tərəfindən sertifikat və açar hazırlanır və Uğur Günündə (Success Day) Baş direktor tərəfindən ona təqdim edilir. Növbəti 35 ayın mükafatları avtomatik olaraq hazırlanır və Mükafatlar vərəqində (Mükafatlar Rezümesi) əks olunur.

**4.70** Ödəmələr dövrü əks təsirə malik deyil, məsələn, əgər distribütor yanvar ayı ərzində ixtisaslaşmışsa, lakin mart ayına qədər qəbul olunmaq haqqında qərar qəbul etməmişsə, o zaman ödənişlər yalnız mart ayından köçürülməyə başlayır.

### **FLP-nin Super Rallisi, Dünya Rallisi və digər tədbirlərdə iştirak etmək üçün ixtisaslaşmalar**

**4.71** Mərkəzi ofisi ABŞ-da yerləşən Forever Living Products International Inc. şirkəti hər il öz seçdiyi ölkədə Dünya Rallisi keçirir. Həmin ilin 1 yanvarından 31 dekabrınadək ən böyük qrupla KB həcmi yerinə yetirmiş distribütor və onun həyat yoldaşı Dünya Rallisində Şirkətin qonağı qismində iştirak etmək hüququ qazanır. İxtisaslaşmış distribütorlar 4.80-ci Bənddə göstərilmiş şərtləri yerinə yetirdikdə Dünya Rallisi ilə əlaqədar bütün görüş və tədbirlərdə iştirak edəcəklər.

**4.72** Forever Living Products International Inc. hər il ABŞ-da FLP-nin Super Rallisini keçirir. FLP-nin Super Rallisində iştirak etmək üçün ixtisaslaşma müddəti cari ilin 01 aprelindən növbəti ilin 31 mart tarixinədəkdir.

**4.73** Bütün aylar ərzində Aktivlik statusunu saxlayan və göstərilmiş dövr ərzində 1500KB-dan az olmayan iş həcmi yerinə yetirmiş Təsdiq olunmuş



Müdürlər FLP-nin Super Rallisində iştirak etmək hüququ qazanırlar. Verilmiş hüququ ilk dəfə qazanmış Müdürlərə, həmçinin Post Ralli turunda iştirak etmək hüququ verilir. 4.80-ci Bənddə göstərilmiş şərtləri yerinə yetirdikdə isə Şirkət ixtisaslaşmış distribütorları aviabiletlərlə və 4 gecə və 5 gün yaşayış yeri ilə təmin edir. Distribütorlar Rallidə və onunla əlaqədar treninqlərdə və həvəsləndirmə tədbirlərində iştirak edəcəklər və hər bir distribütora məsrəflər üçün 500\$ veriləcək. Aşağıda hər ay ərzində Aktivliq statusunu saxlamış Təsdiq olunmuş Müdürlərin FLP-nin Super Rallisində qismən iştirak etmək üzrə ixtisaslaşma üçün tələb olunan kredit ballarının yeniləşdirilmiş ümumi qrup həcmi verilmişdir.

- Əgər 250KB qazanılmışdırsa, 1 Ralli qolbağı;
- Əgər 500KB qazanılmışdırsa, 2 Ralli qolbağı;
- Əgər 750KB qazanılmışdırsa, oteldə 1 gecə və 2 Ralli qolbağı;
- Əgər 1000KB qazanılmışdırsa, oteldə 3 gecə və 2 Ralli qolbağı;
- Əgər 2500KB qazanılmışdırsa, Gümüş Post Ralli Turu səyahətində iştirak etmək hüququ və məsrəflər üçün 1000\$;
- Əgər 5.000KB qazanılmışdırsa, 2.500KB mükafatlarından əlavə, məsrəflər üçün daha 1000\$ (cəmi 2000\$), Super Rallidə məxsusi təsdiq olunma mərasimi və xüsusi ticarət mərkəzində V.I.P girişdən istifadə etmək hüququ;
- Əgər 7.500KB qazanılmışdırsa, 5.000KB mükafatlarından əlavə, məsrəflər üçün daha 1000\$ (cəmi 3000\$) və Direktorlar Şurasının Sədr müavini ilə xüsusi görüşdə iştirak etmək imkanı;
- Əgər 10.000KB qazanılmışdırsa, 7.500KB qazanmış distribütorların mükafatlardan əlavə, FLP Super Rallisinə Biznes-Klassla gediş və gəliş uçuş hüququ verilir.

Bütün aylar ərzində Aktivliq statusunu saxlamış və bütün aylar ərzində Aktivliq statusunu saxlamış əcnəbi Təsdiq olunmuş Müdürlər və xaricdə qruplara malik Təsdiq olunmuş Müdürlər 4.73-cü Paraqrafda göstərilmiş 1500KB şərtlərini yerinə yetirərək, bütün ölkələrdə ümumi qrup kredit ballarını toplayaraq və ya FLP-nin Super Rallisində iştirak etmək hüququ qazanmaq üçün 4.74-cü Paraqrafda göstərilmiş 2500KB Aktivliq şərtlərini yerinə yetirməlidir (1500KB-dan az olan digər həvəsləndirmə mükafatları üzrə ixtisaslaşmaq üçün kredit ballarını birləşdirmək qadağandır).

Başqa ölkələrdə qazanılmış kredit balları ilə əlaqədar olaraq, distribütor ixtisaslaşma dövründən sonra iki həftədən gec olmayaraq, başqa ölkələrdə qazanılmış KB-nın rəsmi təsdiq sənədini öz ölkəsində olan inzibati idarəyə

təqdim etməlidir. Distribütor göstərilmiş Aktivliyyət və konsulluqda viza tərtibatına görə tam məsuliyyət daşıyır. Distribütorun yerləşdiyi ölkənin ofis idarəsi, həmçinin kredit balları və istənilən səyahətlərin və digər tədbirlərin təşkili haqqında alınmış məlumatların təsdiqinə görə məsuliyyət daşıyır. Distribütorlar səyahətlərdə öz ölkələrindən olan qruplarla birlikdə iştirak edəcəklər və FLP-nin Super Rallisində öz ölkələri ilə birlikdə təmsil olunurlar. Əgər tələb olunan vizalar alınmamışdırsa, distribütorlar tərəfindən qazanılmış mükafatlar digər şəxslərə verilmir.

**4.74** Forever Living Products International Inc. İxtisaslaşmış distribütorlar üçün əlavə olaraq ABŞ-da müxtəlif tədbirlər və kurortlara səyahət üçün Rallidən sonra tur təşkil edir. Növbəti illərdə verilmiş əlavə turlarda iştirak etmək üçün tələb 2500KB qrup iş həcmi təşkil edəcək. 2500KB qrup iş həcmi yerinə yetirmiş Müdirlər Gümüş Post Rallidə iştirak etmək üzrə ixtisaslaşmadan əlavə, həmçinin məsrəflər üçün 1000\$ ala bilərlər.

**4.75** Yalnız Gümüş Post Ralli üçün: proqramı yerinə yetirən və özləri ilə uşaqlarını da götürmək istəyən distribütorlar aşağıdakı şərtləri nəzərə alaraq bunu edə bilərlər:

a) Nəqliyyat, yaşayış və qidalanma ilə əlaqədar bütün xərclər, həmçinin uşaqlara çəkilən digər xərclər distribütor tərəfindən müstəqil şəkildə ödənilməlidir;

b) Uşaqlar gündüz səyahətləri kimi ziyafətlərə və digər tədbirlərə buraxılmırlar;

c) Şirkət uşaqlara çarter uçuşları təşkil etməyəcək. Ona görə də distribütorlar uşaqlar üçün başqa uçuş proqramı təşkil etməlidir və əgər onlar uşaqları ilə birlikdə səyahət etmək məcburiyyətindədirlərsə, o zaman onlar həm də öz aviabiletlərini almalıdırlar.

**4.76** FL hər il Türkiyənin istənilən yerində Türkiyə Rallisi (Müdürlərin həvəsləndirmə görüşü) keçirəcək. Türkiyə Rallisində iştirak etmək üçün ixtisaslaşma dövrü 1 iyundan 31 may tarixinədəkdir.

**4.77** Bütün aylar ərzində Aktivliq statusunu saxlamış və göstərilmiş dövr ərzində azı 1000KB qrup iş həcmi yerinə yetirmiş Təsdiq edilmiş Müdürlərə (4.80-ci Bənddə göstərilmiş şərtləri yerinə yetirmək şərti), Türkiyə

Rallisində iclas və tədbirlərdə iştirak etmək üçün bilet göndərilir. Yol xərcləri distribütorlar tərəfindən ödənilir.

**4.78** Türkiyə Rallisində iştirak etmək üçün yol xərcləri distribütorlar tərəfindən ödənilir.

**4.79** Növbəti illərdə distribütor 1400KB qrup iş həcmi yerinə yetirməklə, Türkiyə Rallisində pulsuz iştirak etmək hüququ qazanır.

**4.80** Hər hansı bir tədbir üçün ixtisaslaşmaya dair tələblərin dəyişdirilməsi hüququ Şirkətə məxsusdur. Bütün əlavə edilmiş dəyişikliklər ixtisaslaşma dövrü başlamazdan əvvəl nəşr edilən «Forever» jurnalı vasitəsilə distribütorların nəzərinə çatdırılır. Şirkətin tədbirlərində iştirak etmək üzrə ixtisaslaşmış distribütorlar, FL dosyesində olan distribütorun ərizə Formasında göstərilmiş adlara görə tərtib edilmiş biletlər alacaqlar. Əgər hüquqi nöqtəyi-nəzərdən nığahda olan ər (arvad) formada göstərilmişdirsə, Şirkət əlavə biletin verilməsi barədə məsələni müstəqil şəkildə həll edir. Nömrələrin paylanması elə həyata keçirilir ki, nömrə distribütorun ərizə formasında eyni nömrə ilə qeyd edilmiş distribütorlar arasında bölünür. Tənha distribütorlar nömrələri eyni cinsdən olan digər distribütorlarla böləcəklər. Bir nəfərlik nömrə tələb edən distribütorlar əlavə məbləğ ödəməli olacaqlar. Dünya Rallisindən başqa, bütün həvəsləndirmə proqramlarına aid səyahətlərə distribütorun ərizə formasında qeyd edilməmiş və ya hər hansı bir səbəbdən səyahətlərdə həyat yoldaşları iştirak etməyən distribütorlar özləri ilə şirkətdə Aktiviviyət göstərən və ya gələcəkdə Aktiviviyət göstərəcək istənilən bir şəxsi apara bilərlər. On səkkiz (18) yaşına çatmamış şəxslər və üzvlük haqları işdən azad edilmə və yaxud Aktiviviyəti dayandırmaq səbəbindən ləğv edilmiş şəxslər verilmiş imkandan istifadə edə bilməzlər. 1500KB və 2500KB iş həcmi yerinə yetirmiş Səpfi, Almaz-Səpfi, İkiqat Almaz və Üçqat Almaz Müdirlər FLP-nin Super Ralli və Post Ralli kimi həvəsləndirmə səyahətlərinə həyat yoldaşlarını da özləri ilə aparmaq hüququ qazanırlar. Əgər həvəsləndirmə proqramını qazanmış distribütorun həyat yoldaşı yoxdursa, yaxud həyat yoldaşı şəxsi səbəblərdən səyahətdə iştirak edə bilmirsə, distribütor özü ilə başqa distribütor apara bilər.

## **5. MƏHSULLARIN ŞİRKƏT TƏRƏFİNDƏN ÇATDIRILMASI**

### **SİFARIŞIN TƏRTİB EDİLMƏ QAYDASI**

**5.1** «Ehtiyatların yaradılması» və «birgə alış-veriş etmək» qəti qadağandır və əgər bu kimi halları sübut edən dəlillər aşkar edilərsə, bu mükafatlandırılma, təltif olunma üzrə ixtisaslaşmanın və ya həvəsləndirmə proqramları üçün qazanılmış hüquqların ləğv edilməsinə və distribütor Aktivliyinin dayandırılmasına gətirib çıxaracaq. Adətən, ehtiyatda olan məhsulların 75%-i realizə edilmədən yeni məhsul sifariş etməyə icazə verilmir.

**5.2** Distribütorlar məhsul və çap materiallarını bilavasitə İdarə adlanan məhsul mərkəzlərindən sifariş edə bilərlər.

**5.3** Şirkət mərkəzi sifariş xətti vasitəsilə və yaxud məhsul mərkəzlərində tərtib edilən (şəxsən, telefon, faks, elektron poçtu ilə FLP saytında onlayn-mağaza və ya SMS ilə) sifarişləri qəbul edir.

**5.4** Distribütorun üçüncü şəxsdən sifarişi tərtib etməsini və ya çatdırılmanı onun adından qəbul etməsini xahiş etdiyi hallarda müvafiq sifarişin tərtibinə görə məsuliyyəti distribütor şəxsən özü daşıyır. Şirkət xidmət mərkəzində verilmiş sifarişlərin lazımı qaydada alınması və çatdırılmasına görə məsuliyyət daşıyır.

**5.5** İlk 100€ (avro) ekvivalenti məbləğində AZN (Azərbaycan Manatı) ilə alınmış məhsullar istisna olmaqla, distribütor Aktivliyi üçün ilk ərizənin təsdiqi zamanı bütün növbəti sifarişlər minimum 50 avro ekvivalenti məbləğində AZN ilə olmalıdır (Mərkəzi bankın cari valyuta məzənnəsi üzrə hesablanır). Çap materiallarının alışı sifariş məbləğinə daxil edilmir və KB-na malik deyil.

**5.6** Müəyyən ayın mükafatı üzrə ixtisaslaşmaq üçün lazımı ödəmələr də daxil olmaqla, bütün sifarişlər cari ayın axırını iş gününün sonunadək Şirkətə təqdim edilməlidir. Bütün mümkün çətinliklərin və problemlərin qarşısının alınması üçün bütün distribütorlar sifarişlərini müvafiq ayın son sifariş günündən kifayət qədər əvvəl etməyə sövq edilməlidirlər. Siz hər gün öz KB-nızı Şirkətin <http://www.foreverliving.com> saytında yoxlaya bilərsiniz. Şirkət Aktivliyin və səviyyənin yüksəldilməsi üzrə ixtisaslaşmanın sonuncu günündə daxil olan və gecikmiş çatdırılma və iş gününün sona çatması səbəbilə icra olunmamış sifarişlərə görə məsuliyyət daşımır.

**5.7** Əgər sifariş şəxsən distribütor tərəfindən qəbul olunmursa, sifarişin boşaldılması üçün tələb olunan bütün məlumatlar sifarişin tərtib edilməsi zamanı Şirkətin Baş Ofisinə yazılı şəkildə bildirilməlidir.

**5.8** Bütün alınan məhsullar çatdırılma zamanı dərhal hesab-faktura üzrə yoxlanmalı və uyğunsuzluq və ya zədələnmə halları aşkar edilərsə Şirkətin Baş Ofisinə dərhal bu haqda məlumat verilməlidir. Satış məhz distribütor ödəməni bir dəfəyə yerinə yetirdikdən və ya ödənişi təsdiq etdikdən sonra məhsulun çatdırılması ilə sona çatmış hesab edilir. Sifarişin kuryer xidməti vasitəsilə çatdırılması və ya sifarişin xidmət mərkəzində qəbul edilməsi zamanı, hər hansı bir məhsulun zədələnməsi və ya çatışmazlığı haqqında məlumat 24 saat ərzində Şirkətin Baş Ofisinə çatdırılmalıdır. Hesab-faktura üzrə barəsində heç bir iddia qaldırılmamış məhsul qəbul olunmuş hesab edilir. Verilmiş məhsulun geriyyə qaytarılması həyata keçirilmir.

**5.9** Distribütor müqaviləsi ləğv edilməyənədək, distribütor tərəfindən məhsulların təhvil-təslimi zamanı pulların geri qaytarılması qaydası tətbiq edilmir, bunun əvəzində məhsullar eynisi ilə dəyişdirilir.

## **SİFARİŞİN ÖDƏNİŞİ**

**5.10** Distribütor tərəfindən tərtib edilmiş sifarişlərin ödənişi aşağıda verilmiş üsullardan biri vasitəsilə çatdırılma zamanı və ya əvvəlcədən həyata keçirilə bilər. Sifarişin bütün dəyəri bir üsul ilə ödənilməlidir.

- kredit kartı
- nəğd ödəmə
- poçt çeki vasitəsilə
- HESAB-FAKTURANIN MƏBLƏĞİ TAMAMILƏ BANK KÖÇÜRMƏSİ, KREDİT KARTI VƏ YA NƏĞD ÖDƏMƏ YOLU İLƏ VAHİD ƏMƏLİYYAT ŞƏKLİNDƏ ÖDƏNİLİR.

BAŞQA ŞƏXSİN KREDİT KARTINDAN İSTİFADƏ ETMƏK QƏTİ QADAĞANDIR. BAŞQA ŞƏXSİN KREDİT KARTINDAN İSTİFADƏ FAKTININ AŞKAR EDİLMƏSİ ZAMANI ŞİRKƏTİN PRİNSİPLƏRİNƏ MÜVAFİQ OLARAQ, CƏRİMƏ SANKSİYASI TƏTBİQ EDİLİR. BU KİMİ HALLARIN TƏKRARLANMASI ZAMANI İSƏ DİSTRİBÜTOR AKTİVİYYƏTİ DAYANDIRILIR.

## **QİYMƏTİN VƏ YAXUD KREDİT BALLARININ DƏYİŞDİRİLMƏSİ**

**5.11** Bütün məhsulların qiymətləri Avro ilə təyin edilir və ödənişlər şirkət tərəfindən müəyyən edilmiş məzənnə üzrə, Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankının cari valyuta satışı məzənnəsinə uyğun olaraq AZN (Azərbaycan Manatı) ilə həyata keçirilir. Şirkət qısa müddət ərzində valyuta məzənnəsində baş verən tərəddüdlər nəticəsində yaranmış qiymət dəyişikliklərini öz qiymətlərində əks etdirmək hüququna malikdir. Köhnə qiymətlər yeni qiymətlərin elan edilmə tarixindən etibarən qüvvədən düşmüş hesab edilir.

**5.12** Bu hallarda çap sənədlərində dəyişiklik edilmir, bununla yanaşı şirkət idarəsi başqa çıxış yolu axtarmaq hüququna malikdir.

## **6. MƏHSULLARIN ALICILARA PƏRAKƏNDƏ SATIŞI**

### **30 – GÜNDƏLİK MƏMNUNLUQ ZƏMANƏTİ**

**6.1** Şirkət distribütorlar və istehlakçılar tərəfindən Şirkətin Siyasətinə müvafiq olaraq alınmış məhsullara aşağıda verilmiş şərtlərə əsasən zəmanət verir. Bütün məhsullar kredit ballarına malikdir. Kredit ballarına malik olmayan və 30 günlük zəmanətə daxil edilməyən çap materialları istisnadır.

**6.2** Distribütorlar məhsulun istehlakçı tərəfindən alınma tarixinin əks olunduğu zəmanət-çatdırılma qəbzi yazmalıdırlar. Zəmanət müddəti bu tarixdən etibarən 30 gün ərzində başa çatır. Bu digər hüquqi haqlara təsir göstərməyəcək.

**6.3** Zəmanət alıcı-distribütor-şirkət ardıcılığı ilə tətbiq edilir.

**6.4** Məhsulu satan və bu satışdan vəsait əldə edən distribütor, tərəfindən son 30 (otuz) gün ərzində satılmış məhsulun satış qiymətinin 100%-nin istehlakçı-alıcıya qaytarılmasına görə şəxsən məsuliyyət daşıyır. Alıcılar bu məhsulun alınmasını hesab-fakturaların, çatdırılma-zəmanət haqqında qəbzın əsli və surətinin və problemlə məhsul ilə əlaqədar qutuları (boş qutular da daxil olmaqla) qaytarmaq yolu ilə sübut etməlidirlər (Verilmiş vəziyyət onların hüquqi haqlarına təsir göstərməyəcək). Şirkət eyni distribütora təkrar məhsul qaytarılmasından imtina etmək hüququna malikdir.

**6.5** Qismən istifadə edilmiş və ya təkrar istifadə üçün yararsız olan məhsullar (və ya boş qutular) və çətdırılma-zəmanət qəbzi ilə hesab-fakturanın əsli ilkin alınma tarixindən 180 (yüz səksən) gün ərzində distribütor tərəfindən Şirkətin Baş Ofisinə qaytarılmalıdır. Şirkət onların əvəzinə yeni məhsullar verir, lakin onlar başqa məhsul növü ilə dəyişdirilmir.

**6.6** Hər hansı bir distribütor zəmanət şərtlərinə riayət etmədiyi hallarda istehlakçı-alıcı 30 günlük zəmanət müddəti başa çatdıqdan sonra ilk 30 gün ərzində məhsulun onun tərəfindən alınmasını təsdiq edən dəlillərlə bilavasitə Şirkətə müraciət etmək hüququna malikdir. Bu dəlilləri və qalan məhsulları və mümkünsə bağlamaları aldıqdan sonra Şirkət öz qərarı əsasında bu məhsulun digəri ilə dəyişmək və yaxud məhsulun dəyərini geri qaytarmaq hüququna malikdir.

**6.7** Pərakəndə alıcıya 30 günlük zəmanət şərtlərinə müvafiq olaraq geri qaytarılmış məhsulun dəyərinin ödənilməməsi halları nəticəsində, həmin məbləğin Şirkət tərəfindən ödənilməsi zamanı, Şirkət tələblərin ödənilməsi üçün alıcıya ödəmiş məbləği distribütorun mükafatlarından tutmaq hüququna malikdir. Bununla yanaşı, bu kimi tələbləri distribütora yönəltmək və onları distribütor vasitəsiylə həll etmək üçün Şirkət bütün mümkün səylərini birləşdirir.

**6.8** Məhsulları satışdan əvvəl açmaq, yenidən bağlamaq və ya markalamaq olmaz.

**6.9** Distribütor istənilən pərakəndə satış nöqtəsində (xüsusilə, səhiyyə, qida məhsullarının satışı mağazalarında, kimyəvi maddələrin satış yerlərində/apteklər, supermarketlər, avtomobil məmulatlarının satış nöqtələrində) Şirkətin məhsullarının və yaxud çap materiallarının sərgilənməsinə və ya satışına yol verməməlidirlər. Məhsul sahibinin/rəhbərin faktiki surətdə FL-in distribütörü olmasından asılı olmayaraq verilmiş şərt qəti olaraq qalır. FL-dən bu kimi yerlər haqqında aydınlaşdırıcı məlumatlar sorğulamaq lazımdır.

**6.10** Bu kimi təşkilatın sahibi / rəhbəri distribütor olduğu halda, onlar FL-in məhsullarının pərakəndə satışını öz təşkilatlarından ayrı və Şirkətin siyasətinə uyğun olaraq davam etdirə bilərlər. Bundan əlavə, bu distribütorun sponsoru Şirkətin siyasətinin pərakəndə satış yerlərinə qədər

tətbiq edilməsini təmin etməlidir. Əks halda Şirkətin siyasətinin tətbiqinə görə məsuliyyəti sponsor daşıyacaq.

**6.11** FL məhsulları heç bir halda üçüncü şəxslər (FL-nin distribütoru olmayan) tərəfindən satıla bilməz. FL məhsullarını FL distribütorları və üçüncü şəxslər və ya digər təşkilatlar tərəfindən yaradılmış veb-saytlarda və digər kataloqlarda reklam etmək və təklif etmək qadağandır. Əks təqdirdə hüquqi tədbirlər tətbiq edilir və məhsullar qanuni vasitələrlə toplanır. Bizim şirkətin bütün loqotipləri, ticarət nişanları və emblemləri ticarət nişanlarının qorunması haqqında **556№-li** Qanunla qorunur. Başqa hal nəzərdə tutulmayıbsa, onların icazəsiz surəti çıxarıla və onlardan istifadə edilə bilməz. Bizim veb-saytımızda (<http://www.foreverliving.com>, [www.foreverlivingtr.com](http://www.foreverlivingtr.com), [www.flptr.com](http://www.flptr.com)) yerləşdirilmiş materiallar, animasiya və video fayllar **5846№-li Qanun** və digər müvafiq qanunvericilik aktları ilə qorunur və onların başqa saytlarda surəti çıxarıla bilməz, istifadə edilə və yerləşdirilə bilməz.

**6.12** Xidmət sferasında Aktivliyyət göstərən müəssisələr (bərbərxana, gözəllik salonları və sağlamlıq klubları) pərakəndə satış mərkəzlərinə aid qaydalardan istisna edilə bilər. Satılan məhsulların göstərilən xidmətlərlə əlaqədar olması zəruridir və yaxud məhsullar verilmiş xidmətlərin göstərilməsi sahəsində istifadə edilməlidirlər. Bu məsələ ilə əlaqədar FL-in yazılı icazəsini almaq mütləqdir. FL-dən bu kimi yerlər haqqında aydınlaşdırıcı məlumat sorğulamaq vacibdir. FL-in icazəsi olduğu hallarda belə təşkilatlar məhsulları yalnız xidmət göstərmə şöbələrində sərgiləmək və ya satmaq imkanı qazanır. Buna baxmayaraq, Şirkətin məhsullarını ofisin xarici hissəsində, pəncərələrdə, vitrinlərdə reklam etmək və ya lövhələr quraşdırmaq qadağandır.

**6.13** «Aloe içkiləri», «Forever Light Ultra» və «Pəhriz» və ya «Aloe və yaxud bitki tərkibli çay» restoranlarda porsiyalarla təklif edilə və ya satıla bilər. «Fast Break Energy Bar» çubuqları da, həmçinin restoranlarda təklif edilə və satıla bilər.

**6.14** Distribütor məhsulların istifadə qaydası barədə hər hansı bir izahat, məsləhət verməkdən, yaxud peşəkar olmadığı sahəyə dair tövsiyə verməkdən çəkinməlidir. Şirkət tərəfindən alıcılar üçün nəşr edilmiş ədəbiyyatda göstərilənlərdən əlavə, distribütor, tərəfindən məhsullar barədə verilən heç bir izahatlara görə məsuliyyət daşımır. Bütün hüquqi məsuliyyət izahat verənin üzərinə düşür.



## **REKLAM**

**6.15** Digər məsələlər üzrə marketinq şöbəsinə müraciət etməzdən əvvəl distribütorlar Şirkətin reklam prinsiplərini bilməlidirlər (Maddə 12).

**6.16** Məhsulları və yaxud Şirkəti satışı məqsədilə reklam etmək istəyən distribütorlar Şirkət tərəfindən təsdiq edilmiş mətn və təsvirlərdən istifadə etməlidirlər.

**6.17** Distribütorlara FL-in yazılı icazəsini aldıqdan sonra bu işə digərlərinin cəlb edilməsi üçün (baxmayaraq ki, Şirkət bunu ən yaxşı vasitə hesab etmir) tanıdıcı reklam aksiyalarının keçirilməsinə icazə verilir. Distribütorlar bilməlidirlər ki, bu cür reklam hüquqi yoxlamaya məruz qalır.

**6.18** Başqa reklam materialları yaratmaq istəyən distribütorlar onların istifadəsindən əvvəl, mütləq Şirkət İdarəsinin yazılı razılığını almalıdırlar. Onları idarəyə təqdim etməzdən əvvəl distribütorlar bu kimi materialların reklam prinsiplərinə müvafiq olduğunu yoxlanılması üçün ofisə təqdim etməlidirlər. Verilmiş materialların nəzərdən keçirilməsi üçün bir iş həftəsi tələb olunur. Yeni reklam materialının razılığı yalnız razılıq almaq üçün müraciət etmiş distribütora verilir.

**6.19** Şirkət razılıq verilmiş reklam materiallarını digər distribütorlara təqdim etmək hüququna malikdir.

**6.20** Yazılı razılıq alınmış reklam materiallarından istifadə edən distribütorlar reklam materiallarına dair araşdırmalara görə şəxsən məsuliyyət daşıyırlar. Əgər distribütor başqa bir distribüturu və ya pərakəndə satış üzrə namizədləri toplantıya dəvət edirsə, o dəvətnamədə toplantının dəqiq məqsədini göstərməli və izah etməlidir ki, toplantıya dəvət edilənlər hər hansı bir məhsulu almaq məcburiyyətində deyillər. Dəvət edilənlərlə əlaqədar şəxs barədə məlumatlar təqdim etmək lazımdır: verilmiş şəxsin telefon nömrəsi, faks nömrəsi və olduğu halda, elektron poçt ünvanı.

**6.21** Avtomobil şüşələri üçün yapışqanlardan, yaxud vitrinlərdəki lövhələrdən başqa yerlərdə Şirkətin və ya məhsulların xarici reklam vasitələrinin quraşdırılması qadağandır.

## **7. XARİCDƏ BİZNESİN TƏŞKİL EDİLMƏSİ (BEYNƏLXALQ SPONSORLUQ)**

**7.1** FL-in bütün distribütorları dünyanın istənilən ölkəsində, FL nümayəndəliyinin mövcud olduğu istənilən ölkədə öz biznesini genişləndirmək hüququna malikdir.

**7.2** Forever Living Products rəsmi ticarət Aktivliyi və ya FL nümayəndəliyi olmayan xarici ölkədə məhsulların satışı və yaxud ticarət şəbəkəsinin qurulması üçün distribütorlara heç bir zəmanət vermir. Distribütorlar bu ölkələrə yalnız şəxsi və ya ailə üzvlərinin və ya dostlarının istifadəsi üçün məhsul göndərmək hüququna malikdirlər. Verilmiş hallarda distribütorlar import (idxal) göndərilməsinə, vergilərə və sənədlərin gömrük tərtibatına görə məsuliyyət daşıyırlar. FL xarici ölkələrdə olan distribütorlara və ya onların müştərilərinə məhsul göndərməyəcək.

**7.3 a)** Azərbaycandan olan distribütor başqa ölkədə distribütor olmaq üçün formada çap edilmiş göstərişlərə riayət etməklə, Beynəlxalq sponsorluq formasını doldurmalıdır. Verilmiş forma Türkiyədəki baş ofisə təqdim edilir və baş ofisdə qeydiyyatdan keçdikdən sonra əməliyyatın aparılacağı xarici ölkənin baş ofisinə göndərilir. Əgər distribütor işləmək istədiyi ölkədə yaşayırsa, Azərbaycandakı baş ofisdə qeydiyyatdan keçmiş «Ölkənin dəyişdirilməsi Forması»nı doldurmalıdır. Verilmiş formanı qeydə aldıqdan sonra distribütor Azərbaycanda xarici, yaşadığı ölkədə isə yerli distribütora çevrilir.

b) Bundan əlavə, distribütor elektron poçtu, məktub və ya faks vasitəsilə ölkəsində olan şirkət idarəsinə müraciət etdikdən sonra Beynəlxalq sponsorluq hüququ qazana bilər. Verilmiş müraciəti siz ölkənizdə olan şirkət idarəsinə adınızı və soyadınızı, ID – Distribütor nömrənizi, işləməyə hazırladığınız ölkənin adı və ünvanınızı göstərməklə elektron poçtu, məktub və ya faks vasitəsilə göndərə bilərsiniz. Sizin özünüz və sponsorunuz haqqında göstərilmiş məlumat ölkənizdə olan şirkət idarəsinin məlumatlar bazasına daxil edildikdən 24 saat sonra tərəfinizdən göstərilmiş ölkənin məlumatlar bazasında yer alacaq. Sizin yerli ID nömrəniz tərəfinizdən göstərilmiş bütün ölkələrdə qüvvədə olacaq.

**7.4** Xarici ölkədə sponsor qismində Aktivliyə göstərəcək distribütor, verilmiş ölkədə qeydiyyatdan keçməlidir. Hər hansı bir formanı verməzdən əvvəl distribütorlara öz Müdirləri ilə məsləhətləşmək tövsiyə olunur.

**7.5** Əgər sponsor Azərbaycanda Müdirdirsə və burada aylıq minimal KB (Aktivliq şərti) həcmi yerinə yetirirsə, o bütün digər ölkələrdə bu tələbdən azad edilir və xaricdə ona qarşı hər hansı başqa Aktivliq tələbi irəli sürülməyəcək.

**7.6** Azərbaycanda Müdir səviyyəsindən aşağı səviyyədə olan distribütorlar, bu ölkədəki təşkilat xətti üzrə aşağı qruplarından mükafatlar almaq üçün xarici ölkədə də Aktiv olmalıdırlar.

**7.7** Distribütor xarici ölkədə Müdir səviyyəsinə çatdıqda, verilmiş səviyyə distribütorun sponsor kimi Aktivliq göstərdiyi bütün ölkələrdə qüvvədə olur. Amma əgər distribütor xarici ölkədə Müdir səviyyəsinə nail olub, lakin verilmiş ölkədə iki aylıq Aktivliq şərtlərini yerinə yetirməyibsə (əgər yüksəliş iki aylıqdırsa) və müəyyən edilmiş ixtisaslaşma dövrünün sonuncu ayı ərzində təşkilat xətti üzrə aşağı qruplarında olan Müdirlər istisna olmaqla, bütün distribütorlardan minimum 25 şəxsi və yaxud Qeyri-Müdir kredit balı qazana bilməyibsə, o, «Təsdiq olunmamış Müdir» olur. Verilmiş yüksəliş xarici ölkədə baş vermişsə və distribütor müəyyən olunmuş ixtisaslaşma dövrünün sonuncu ayı ərzində Aktivliqini saxlamışsa və eyni zamanda verilmiş dövr ərzində 25 şəxsi və yaxud Qeyri-Müdir kredit balı qazanmışsa, ona yenidən Təsdiq olunmamış Müdir səviyyəsindən Təsdiq edilmiş Müdir səviyyəsinə yüksəlməyə icazə verilir.

Xahiş edirik nəzərə alın ki, distribütor 25KB-nın hamısını sırf xarici ölkədə qazanarsa Aktiv hesab olunur; o, 25KB-nı öz ölkəsində qazanmaqla Aktiv hesab edilə bilməz. Eyni zamanda, distribütor müxtəlif ölkələrdə qazanılmış kredit ballarını birləşdirmək hüququna da malik deyildir. Məsələn, onlar öz ölkəsində 15 şəxsi və yaxud Qeyri-Müdir KB və xarici ölkədə 10 şəxsi və yaxud Qeyri-Müdir KB-nı qazanmaqla yenidən hüquq əldə etmirlər (Bax, Marketing planı, 4.9-4.11-ci bəndlər).

**7.8** Distribütor Müdir səviyyəsinə xarici ölkədə nail olduğu halda, o, bu dəyişiklik barədə Azərbaycandakı baş ofisə məlumat verməyə görə məsuliyyət daşıyır. Sonra o, FL-in müvafiq ofisində yüksəlişi təsdiq etdirməlidir, dəyişikliklər Azərbaycanda qüvvəyə minir.

**7.9** Ölkə hədudlarından kənarında olan bütün təşkilat xətti üzrə aşağı qruplarda olan Müdirlər (sponsorluq edilən Müdirlərin əvəzinə) İrsi Müdirlər kimi qəbul edilirlər. Bu Müdirlərin yerli qrupları iki ardıcıl ay ərzində 120KB həcmi yerinə yetirən zaman Müdir statusu Sponsorluq

edilən Müdir statusu ilə əvəz edilir (həmçinin bax, Marketing planı, 4.3-cü bənd).

**7.10** Distribütorlar ölkə daxilində və xaricində birbaşa satışlar Assosiasiyasının Prinsiplərini qəbul edir və həmin prinsiplərə müvafiq olaraq işləməyi öz öhdəsinə götürürlər.

**7.11** Şirkətin Siyasətinə əsasən 2002-ci il 22 may tarixinədək xarici ölkədə qeydiyyatdan keçmək üçün bu və ya digər ölkədə hər hansı bir Müdirin adı altında qeydiyyat tələbi var idi və adı altında qeydiyyatdan keçdiyiniz distribütor bu və ya digər ölkədə sizin sponsorunuz olmurdu. Göstərilən tarixdən sonra isə sizin sponsorunuz öz ölkəsində (səviyyəsindən asılı olmayaraq) siz xarici ölkədə qeydiyyatdan keçdiyiniz zaman yenə də sizin sponsorunuz hesab olunur.

**7.12** Siz xarici ölkələrdən mükafat almaq üçün qrupunuzun bu və ya digər ölkədə Aktiv olduğu aydan sonra növbəti ayın 15-nə qədər Aktiv Distribütor kimi ixtisaslaşırınsınız.

**7.13** Ölkənizdə Liderliyə görə mükafat almaq üzrə ixtisaslaşdığınız aydan sonra gələn növbəti ay ərzində siz Beynəlxalq sponsor olduğunuz bütün xarici ölkələr üçün etibarlı olan Liderliyə görə mükafat almaq hüququ qazanırsınız. Məsələn, əgər Müdir öz ölkəsində yanvar ayı ərzində Liderliyə görə mükafat almaq üzrə ixtisaslaşmanı yerinə yetirmişsə, fevral ayından etibarən onun Liderliyə görə mükafat şərti Beynəlxalq sponsor olduğu bütün xarici ölkələrdə də keçərli olacaq.

**7.14** **Distribütorun təşkilat xətti üzrə aşağı qruplarının əvvəl qeydiyyatda olmadıqları ölkədə qeydiyyata düşməsi hallarında həmin distribütor da, həmçinin avtomatik olaraq həmin ölkədə qeydiyyata düşmüş hesab olunur və verilmiş ölkədə qüvvədə olan yerli qanunlara və mübahisələrin həlli üçün mövcud olan prinsiplərə riayət etməyi öz öhdəsinə götürmüş olur.**

## **8. SİZİN ŞİRKƏTLƏ MÜNASİBƏTİNİZ**

### **MÜSTƏQİL DİSTRİBÜTOR OLMAQ ÜÇÜN NƏ ETMƏLİ?**

**8.1** Distribütorun FL ilə münasibətləri iki ayrı-ayrı tərəflər arasında müqaviləli münasibətlərdir. Distribütorlar öz Aktivliyyətini (Şirkətin

Siyasətinə əsaslanan) Distribütör müqaviləsinin şərtlərinə riayət etmək şərtilə öz vaxtları və seçdikləri vəsaitlər, üsul və formalardan istifadə etməklə həyata keçirirlər.

**8.2** Firmalar distribütör qismində forma doldura və distribütör ola bilməzlər.

**8.3** Distribütör Şirkətin təsdiq edilmiş loqotipindən kartlarda, digər dəftərxana ləvazimatlarında və reklamda onu «Forever Living Products-ın Müstəqil Distribütörü» qismində müəyyən edə biləcək şəkildə istifadə edə bilər. Distribütörlər heç bir halda özlərini müstəqil distribütördən savayı, FL-in nümayəndəsi kimi təqdim edə və şirkətin adından şəxsi dəftərxana ləvazimatlarında və ya reklamda istifadə edə bilməzlər.

**8.4** Müstəqil distribütörlər məhsul satdıqları və ya xidmət göstərdikləri alıcını-istehlakçını – Forever Living Products-ın müstəqil distribütörü qismində Aktivliyyət göstərmələri və çatdırılmış məhsulların və ya göstərilmiş xidmətlərin dəyərinin ödənilməsinə görə şəxsən məsuliyyət daşımaları barədə məlumatlandırmalıdırlar. Təchizatçının adına yazılan hesab-fakturalar distribütörün şəxsi ünvanına göndərməlidir. Şirkət müstəqil distribütörün hər hansı bir alıcı qarşısında olan borc pul vəsaitlərinə və ya distribütör tərəfindən götürülmüş borcların qaytarılmasına görə heç bir halda məsuliyyət daşımır.

**8.5** Qüvvədə olan qanunlara müvafiq olaraq, distribütör Forever Living Products və FL adına bank hesabı açdıra bilməz və heç bir halda özünü Forever Living Products və FL qismində təqdim edə bilməz.

**8.6 a)** Başqa distribütör tərəfindən verilmiş iş üçün Şirkətə təqdim edilmiş və dəvət edilmiş şəxslərə sponsorluq təklif edən (yaxud sponsorluq etmək istəyən) distribütörlər qadağaları pozan vəziyyətdə hesab edilirlər. Verilmiş vəziyyət Şirkətin siyasətinin kobud pozulması halı kimi qəbul olunur (Bax, Distribütör müqaviləsinin pozulması haqqında bölmənin 10.13-cü bəndi).

b) Şirkətdə qeydiyyatdan keçmiş və Aktiv işləməyə başlamış distribütörlərin birinci dərəcəli qohumlarını və yaxud yaxın qohumlarını sponsorunun dəyişdirilməsi məqsədilə başqa distribütör tərəfindən qeydiyyatdan keçirilməsi qadağandır. Bu kimi hallar aşkar edildiyi zaman həmin distribütör təşkilat xətti üzrə aşağı qrupları da daxil olmaqla əsas sponsorun adı altına qeydiyyata düşür. Bu kimi hallara yol vermiş distribütörə qarşı isə Şirkətin Siyasətinə uyğun tədbirlər tətbiq edilir.

**8.7** Distribütor ərizəsinin təsdiq edilməsindən və distribütor tərəfindən ilk 100 Avro dəyərində məhsul alışından sonra FL verilmiş şəxsə (distribütorun şirkətlə bağlamış olduğu müqaviləni pozmayacağı şərtilə), Şirkətin Marketing planında verilmiş hallara və Siyasət haqqında verilmiş Rəhbər kitabçaya müvafiq olaraq məhsul satmaq və mükafatlar ödəməyə razılıq verir.

**8.8** Distribütorun ərizə formasını imzalayan hər bir distribütor Şirkətin Siyasəti ilə əlaqədar qərarlarına müvafiq Aktiviviyət göstərməyi öz öhdəsinə götürür. Şirkətdən alınan hər bir məhsul Şirkətin Siyasətinə uyğun Aktiviviyət göstərmək öhdəliyinin təkrar təsdiq edilməsi deməkdir.

**8.9** Eyni bir distribütorun ərizə formasını iki şəxs birlikdə imzaladıqları halda (bu «birgə distribütor Aktiviviyəti» adlanır), Şirkət bütün yazışmaları və ödəmələri distribütorun ərizə formasında adı birinci qeyd edilən distribütora göndərəcək. Birgə distribütorluq Aktiviviyəti göstərən distribütorlar həmrəy və subsidiar məsuliyyət daşıyırlar, digər şəxsin istənilən Aktiviviyətinə və ya səhlənkarlığına görə eyni dərəcədə cavabdehirlər və birgə distribütorlardan birinə Şirkət tərəfindən köçürülmüş ödəmə onların hər ikisinə ödənmə hesab olunur (Bax, Distribütor Aktiviviyətində Dəyişikliklər bölməsi, 9.21-9.23-cü bəndlər).

a) FLP-nin distribütor Aktiviviyəti birgə distribütorluq və ya həyat yoldaşı ilə birgə distribütorluq, yaxud idarəyə təqdim edilmiş, distribütorun ərizə formasında göstərilmiş yalnız bir şəxsin distribütorluğudur.

b) Evli cütlüklər distribütorun ərizə formasında birlikdə göstərilirlər. Nübahda olan cütlüklər qətiyyənlə bir-birinə sponsorluq edə bilməzlər. Hətta əgər həyat yoldaşlarından biri distribütor olmaq istəmərsə, Şirkətin üzvü olmuş həyat yoldaşı qəbul edir və təsdiq edir ki, həyat yoldaşı da eyni zamanda Şirkətin Siyasətinə müvafiq Aktiviviyət göstərəcək, əks təqdirdə o da yoldaşı ilə birlikdə eyni məsuliyyəti daşıyacaq.

## **SİĞORTA**

**8.10** Şirkətin mülkiyyətində olan və ya şirkət tərəfindən inşa edilən müəssisələrdə üçüncü şəxslər qarşısında Maliyyə məsuliyyəti sığortası təmin edilir. Buraya Şirkətin Baş Ofisi, anbar və bütün regional ofislər daxildir. Verilmiş sığorta Şirkətin istənilən məkanında bədbəxt hadisəyə məruz qalan

heyət və ya ziyarətçi üçün mühafizəni təmin edir. Bu sığorta öz işini alıcıların evi, sərgi salonları və s. kimi yerlərdə yerinə yetirən fərdi distribütorlara şamil olunmur. Distribütorlar öz müdafiələrini zəruri sığorta ilə təmin etməlidirlər.

**8.11** Şirkət alıcılara çatdırılan, çox nadir hallarda rast gəlinən və tətbiqi və ya istifadəsi xəstəlik və ya digər xoşagəlməz nəticələrə gətirib çıxaran problemlə məhsula görə məsuliyyət üçün sığortanı təmin edir. Şirkət əks-təsirə və ya reaksiyaya gətirib çıxara biləcək hər hansı bir məşhur məhsulu satışı təqdim etmir. Əgər alıcı təsadüfən özündə defekt olmayan hər hansı bir məhsulun istifadəsi ilə əlaqədar hər hansı bir zərərli təsir aşkar edərsə, distribütor dərhal alıcını bu məhsulun istifadəsini dayandırmaq və həkimə müraciət etmək barədə xəbərdar etməlidir.

**8.12** Hər bir distribütor Aktivyyət göstərmək üçün öz avtonəqliyyat sığorta polislərinin kifayət qədər təmin edilməsinə görə məsuliyyət daşıyır. Şirkət öz işlərinin aparılması üçün şəxsi nəqliyyat vasitələrindən istifadə edərək öz avtonəqliyyat sığorta polislərini qüvvədən salan distribütorlara görə heç bir məsuliyyəti qəbul etmir.

## **9. DİSTRİBÜTOR AKTİVİYYƏTİNİN DƏYİŞDİRİLMƏSİ**

### **ÜMUMİ DƏYİŞİKLİKLƏR VƏ HÜQUQLARIN ÖTÜRÜLMƏSİ**

**9.1** Hüquqların irsən ötürülməsi istisna olmaqla, şirkət rəhbərliyi tərəfindən hüquqların ötürülməsi barədə öncədən yazılı icazə olmadan, distribütor Aktivyyətinin istənilən halda ötürülməsi Şirkətin Siyasətinə əsasən yolverilməz hesab edilir. Şirkətin öncədən verilmiş razılığı olmadan belə hüquq ötürülməsi qanunsuz hesab ediləcək. Verilmiş şərtlər, hətta istənilən təşkilat və ya fonda məxsus mülkiyyət hüquqlarının verilmiş təşkilat və ya fonda verilməsi səbəbinə görə FL-in distribütor Aktivyyətinin ötürülməsi üçün də Şirkətin yazılı razılığının tələb olunduğunu bir daha qeyd etmək üçün müəyyən edilmişdir.

**9.2** Distribütor sağ (həyatda) olduğu müddət ərzində onun distribütor Aktivyyəti hüquqlarını digər şəxsə ötürmək qadağandır. Bu kimi ötürülmə üçün rəhbərlik bütün vəziyyət və şərtləri nəzərdən keçirəcək və belə ötürmə yalnız yazılı razılıq verildikdən sonra qüvvəyə minə bilər (Rəhbərlik qərarı tamamilə öz rəyinə əsasən çıxarır və bu razılığı verməyə məcbur deyil).

Razılıq alındığı halda, belə ötürmə yalnız yaşlı şəxslər tərəfindən həyata keçirilə bilər.

**9.3** Şəxsin qeydiyyatata alınmış distribütor Aktivliyinə daxil edilməsi və ya bu qeydiyyatdan xaric edilməsi ilə əlaqədar tələblərə görə ilk öncə «Statusun dəyişdirilməsi Forması» doldurulmalı, verilmiş dəyişikliklərin aidiyyəti üzrə hər iki şəxs tərəfindən imzalanmalı və Şirkət idarəsinə göndərilməlidir. Hər iki tərəfin imzası olmadan heç bir dəyişiklik baxılmaq üçün qəbul edilməyəcək və bütün tələblər rəhbərlik tərəfindən təsdiq edilməlidir (Bax, 9.21-9.23-cü bənd; Verilmiş şərtlər yalnız ər-arvad üçün müəyyən edilmişdir, distribütorun ərizə formasını qohumlar və yaxud doğma qardaşlar və bacılar doldura bilməz).

**9.4** «Təkrar sponsorluq» istisna olmaqla, distribütorun hər hansı bir şəkildə sponsorunu dəyişməsi (bax, 9.5-ci bənd) Şirkətin Siyasətinə zidd hesab olunur. Sponsorun dəyişdirilməsi üçün ikinci və ya üçüncü dəfə müraciət olunması halında verilmiş ərizə rədd ediləcək. Şirkət cari zaman üçün tətbiq edilən (Şirkətin Siyasətinə uyğun olduğu halda) FL tərəfindən qəbul edilmiş yalnız ilk ərizəni baxış üçün qəbul edəcək.

## **TƏKRAR SPONSORLUQ**

**9.5** Qeydiyyatdan keçmiş distribütor yalnız aşağıdakı şərtlərlə təkrar sponsorluq məqsədilə yeni sponsorun adı altında qeydiyyatata düşə bilər:

- Əgər ən azı 24 ay ərzində heç bir məhsul almayıbsa (nə Şirkətdən, nə də hər hansı bir distribütordan);
- Əgər bu müddət ərzində məhsul almadığı üçün FL distribütorundan heç bir ödəniş və ya mükafatlar almayıbsa;
- Əgər son 24 ay ərzində heç kəsə sponsorluq etməyibsə;
- Əgər rəsmi ərizəni təsdiq edən vəkil və ya orqan tərəfindən təsdiq edilmiş təkrar sponsorluq üçün ərizə (baş ofisdən əldə etmək olar) yazmayıbsa.

**9.6** Təkrar sponsorluq üçün ərizə Baş İdarə tərəfindən baxılması və təsdiq edilməsi üçün FL-ə təqdim edilməlidir.

**9.7** Ərizə baxıldıqdan və təsdiq edildikdən sonra distribütora yeni eyniləşdirilmiş kart verilir və onun məhsul sifarişi qəbul olunur.



**9.8** Təkrar sponsorluq səbəbilə distribütorlarını itirmiş şəxslər, Gəlirin Bölünməsi proqramı və digər mükafatlarda iştirak etmək üçün yeni üzvün qeydiyyatına salınması qismində verilmiş distribütorun iş həcmindən (karyerasından) istifadə edə bilməzlər (bax., Gəlirin Bölünməsi proqramı).

**9.9** İstefa vermiş distribütorların yeni sponsorun adı altında Aktiviviyətə başlamaq üçün gözləmə müddəti 2 (iki) ilə qədər uzadılmışdır. İstefa vermiş və distribütor Aktiviviyəti dayandırılmış distribütorların hamısı istefanın Şirkət rəhbərliyi tərəfindən qəbul edilməsi tarixindən etibarən minimum 2 il gözləməlidirlər.

Əgər distribütor öz üzvlüyünü dayandırmaq istəyirsə, o bu haqda Şirkət idarəsini yazılı şəkildə məlumatlandırmalıdır. İstefa, baş ofis tərəfindən istefa ərizəsinin qəbul edilməsi tarixindən etibarən qanuni hesab edilir. Aktiviviyətini dayandıran distribütor cari karyera səviyyəsini və bütün qruplarını, xarici ölkələrdə distribütor xətti üzrə aşağı təşkilatlarını və bütün Aktiviviyətini itirir. 2 ildən sonra distribütor yenidən Baş ofisə ərizə verə bilər. 24 ay ərzində distribütor qismində qeydiyyatdan keçmiş və Şirkətdən və ya digər mənbədən heç bir FL məhsulu almamış, yaxud göstərilmiş müddət ərzində FL distribütorları vasitəsilə hər hansı bir digər ödəmələr həyata keçirməmiş üzvlər üçün təkrar sponsorluq nəzərdə tutula bilər. Mövcud distribütor son 24 ay ərzində FL biznesində başqa şəxslərin sponsoru olmamalıdır. Təkrar sponsorluqdan əvvəl distribütor Şirkətin Siyasətinə riayət etmək haqqında notariat qaydada təsdiq edilmiş rəsmi ərizə imzalamalıdır. Həmçinin, distribütor və yeni sponsor tərəfindən Şirkətdən alınmış Statusun Dəyişdirilməsi Formasını doldurmaq lazımdır. Təkrar sponsorluq hüququ qazanan distribütor yeni sponsorun adı altında distribütor səviyyəsindən Aktiviviyətə başlayır və bütün ölkələrdə bu vaxta qədər aşağı təşkilat xətti üzrə qruplarında sponsorluq etdiyi bütün distribütorlarını itirir, amma gəlirin bölünməsində, həvəsləndirmə proqramında və Şirkət tərəfindən təşkil edilmiş istənilən digər həvəsləndirmə proqramlarında iştirak etmək hüququna malik olacaq.

İstefa proseduruna başlayan distribütor, ödənişi geri almaq üçün məhsulu şirkətə qaytarmalıdır və bu zaman verilmiş məhsul ilə əlaqədar bütün mükafatlar və kredit balları həmin distribütorun sponsorlarından tutulur. Şirkət öz distribütor Aktiviviyətini dayandıran istənilən FL distribütoru tərəfindən son 12 ay ərzində əldə edilmiş hər bir məhsulu geri qəbul edəcək (alacaq). FL-də distribütor Aktiviviyətini dayandırmaq istəyən şəxs, bununla əlaqədar bütün imtiyaz və hüquqlardan imtina etmək məcburiyyətində olacaq və həmin distribütorun malik olduğu şirkət məhsullarının geri qaytarılma proseduru onun istefa ərizəsinin FL-ə təqdim edilmə tarixindən

etibarən başlayır. Distribütor Aktiviyətini dayandırmış üzv məhsulun qaytarılması haqqında blankı doldurmalı və pulunu geri almaq istədiyi məhsulu, həmin məhsulların alınma faktını təsdiq edən sənədlərlə birlikdə şirkətə qaytarmalıdır. Aktiviyətini dayandırmış distribütor tərəfindən məhsulun geri qaytarılması zamanı həmin məhsullara görə hesablanmış mükafat və kredit balları verilmiş distribütorun sponsorlarından tutulacaq. Əgər qaytarılmış məhsula görə hesablanmış kredit balları distribütorun özünün və ya hər hansı bir yuxarıya doğru yerdəyişmənin həyata keçirilməsi üçün istifadə olunmuşdursa, belə yerdəyişmələr həmin kredit ballarının tutmalarından sonra yenidən hesablanacaq və yalnız bundan sonra həmin yerdəyişmənin qüvvədə qalması barədə qərar qəbul edilə bilər. Bütün məlumatlar təsdiq edildikdən sonra distribütoru, geri qaytarılmış məhsulların ümumi dəyərində bərabər olan məbləğdən məhsulun ilkin dəyərinin çıxarılması və daşınma, yayılma və sair üzrə sərf edilmiş müvafiq məsrəflərə görə çəkilmiş xərclərin çıxılması ilə qaytarılmış məhsula görə qazanılmış şəxsi mükafatlardan geridə qalan məbləğ ödəniləcək. Əgər distribütor Aktiviyətini dayandırmaq qərarına gələn FLP distribütoru «Touch of Forever» və ya digər kombinə edilmiş dəstlərdən istnilən birini geri qaytararsa, kompensasiya məbləği bu dəstələrdə hər hansı bir məhsulun çatışmazlığı hallarında belə, dəstin tam dəyəri əsasında hesablanır və çatışmayan məhsulların dəyəri isə dərhal geri qaytarılmış digər məhsullara görə onların topdan qiymətləri üzrə ödəniləcək məbləğdən tutulur. Belə distribütorun Şirkətin Siyasətinə zidd Aktiviyəti nəticəsində yaranmış hər hansı bir məsrəf və ya ziyanın (mövcud olduğu halda) ödənilməsindən sonra FLP həmin distribütoru Marketing planı sistemindən silir və həmin distribütorun adı altında olan bütün təşkilat xətti üzrə aşağı qruplar öz yerlərini cari nəsil ardıcılığı üzrə Aktiviyətini dayandırmış distribütorun sponsorunun təşkilat xətti üzrə yuxarıya doğru dəyişir.

Hər bir distribütor üçün sponsorun birbaşa və yaxud dolayısı ilə dəyişdirilməsi Şirkətin Siyasətinə zidd hesab olunur. FLP yalnız baş ofis tərəfindən qəbul olunmuş ilk Ərizəyə baxacaq, sonrakı ərizələr rədd ediləcək. Etibarnamə əsasında distribütor Aktiviyətinin və ya təşkilat xətti üzrə istənilən aşağı qrupların təşkil edilməsi qadağandır. Bu kimi halların qəsdən və ya təsadüfən həyata keçirilməsi verilmiş qaydaya təsir etmir. Şirkətin Prinsiplərinə müvafiq olaraq Baş idarə tərəfindən əlavə edilmiş dəyişikliklərə riayət etmək mütləqdir. Aktivliyin dayandırılması, imtina, ləğv etmə, təkrar hesablanma, mükafatların dəyişdirilməsi, kredit ballarının təshih edilməsi, distribütor tərəfindən alınmış kompensasiya və ya istənilən həvəsləndirmə mükafatları haqqında distribütor Aktiviyəti ilə əlaqədar qərarlar distribütorun cəlb olunduğu vəziyyətin və ya onun Şirkətin

Siyasətinə qarşı etinasızlıq da nəzərə alınmaqla idarə tərəfindən qəbul edilir. Distribütör tərəfindən Şirkətin siyasətinə qarşı qəsdən etinasızlıq və ya diqqətsizlik mümkün zərərin ödənilməsi üçün hüquqi prosedurların qaldırılması və ya distribütör Aktiviviyətinin dayandırılması kimi ciddi tədbirlərə səbəb ola bilər.

## **ÖLÜM SƏBƏBİ İLƏ HÜQUQLARIN ÖTÜRÜLMƏSİ**

**9.10** Distribütör Aktiviviyətinə varislik hüquqları məhduddur və aşağıdakı şərtlərə tabedir:

**9.11** Varis distribütör və yaxud distribütörlük şərtlərinə cavab verən şəxs olmalıdır.

**9.12** Nəzərə alaq ki, varis yetkinlik yaşına çatmış şəxs olmalıdır və birinci səviyyəli varis, birdən artıq sayda varislərin olduğu halda distribütörlük distribütörün vəfatından sonra 1 (bir) ay ərzində birinci dərəcəli yaxınlıq dərəcəsiindən asılı olaraq varislər tərəfindən seçilən şəxsə və yaxud verilmiş məsələyə dair razılıq əldə edilmədikdə, həmin varislər sırasından FL-in rəyi əsasında seçdiyi şəxsə ötürülür. Əgər birinci dərəcə yaxınlığı olan varislər arasında yetkinlik yaşına çatmış şəxs yoxdursa, distribütörlük məhkəmə tərəfindən təyin edilmiş (Şirkət rəhbərliyinin verilmiş qəyyumu təsdiq etməsi şərtidir) qəyyuma ötürülür.

**9.13** Qəyyum Distribütör müqaviləsinin şərtləri pozulana, yaxud yetkinlik yaşına çatmamış varis Aktiviviyət qabiliyyəti yaşına çatana qədər distribütörün təmsilçisi statusunu saxlayır.

**9.14** Qəyyum və ya himayəçi himayəsində olan varisin, uşağın və ya hamisi olduğu həyat yoldaşının Distribütör müqaviləsinin şərtlərinin yerinə yetirilməsi üzrə Aktiviviyətinə görə məsuliyyət daşıyır. Yuxarda sadalanan şəxslərdən istənilən biri tərəfindən Şirkətin Prinsiplərinin pozulması halı distribütör Aktiviviyətinin dayandırılmasına gətirib çıxara bilər.

**9.15** Şirkətin Marketing planında irsi distribütörlük Müdir səviyyəsindən yüksək ola bilməz, amma mükafatların ödənilməsi eyni səviyyədə aparılacaq. Müdirdən aşağı mövqeyə malik distribütörlərin varisliyi tutduqları səviyyələrə müvafiq olaraq ötürülür. Verilmiş Müdir səviyyəsini irsi olaraq qazanmış varislər, Varis qismində qəbul ediləcək və yenidən

qiymətli daşlara malik Müdir statusu üzrə ixtisaslaşmaq üçün tələb olunan şərtləri yerinə yetirməlidirlər.

**9.16** Distribütorluq Aktivliyətini irsi qazanmış bütün varislər mükafatlar, həvəsləndirmə tədbirləri və sair proqramlar üzrə ixtisaslaşmaq üçün «Aktiv distribütor» statusunu saxlamalıdırlar (bax, Qayda, 2-ci bölmə). Ancaq Şirkət, mirası idarə edən şəxsə zəruri hüquqi prosedurları təşkil etmək üçün imkan vermək məqsədilə verilmiş şərtədən ölüm anından etibarən 6 ay müddətinə imtina edə bilər.

### **NİGAH SƏBƏBİ İLƏ HÜQUQLARIN ÖTÜRÜLMƏSİ**

**9.17** Nigahda olan cütlüklər bir-birinə sponsorluq edə bilməzlər. İki distribütor evləndikdə, onlar nigaha girməzdən əvvəl təşkil edilmiş fərdi sponsorluq xəttləri üzrə birgə işləyə bilərlər. Ancaq bu zaman ər-arvadın adı bir-birinin distribütorluğunda ər (arvad) qismində göstərilmir, yaxud onlardan hər hansı birinin distribütorluğu seçilir və digərinin adı verilmiş distribütorluğa ər (arvad) qismində daxil edilir, saxlanmış distribütorluq xətti öz Aktivliyətini dayandıran distribütorun sponsorluğu altına ötürülür. Bu bir təqvim ayı ərzində həyata keçirilməlidir. Şirkətin Siyasətinə müvafiq olaraq iki ayrı-ayrı distribütorluq xətti qətiyyənlə birləşdirilə bilməz.

**9.18** Əgər distribütor distribütor olmayan başqa bir şəxslə evlənərsə, o həyat yoldaşının distribütor Aktivliyətinə olan marağını əks etdirən və tərəfindən imzalanmış yazılı ərizəsini və statusun Dəyişdirilməsi blankını təqdim etməlidir. Bu formanın yeni evli cütlük tərəfindən təqdim edilib-edilməməsindən asılı olmayaraq distribütor aydın şəkildə anlayır və qəbul edir ki, onun distribütor Aktivliyəti həyat yoldaşının Şirkətin Siyasətini pozan hərəkətləri səbəbi ilə dayandırıla bilər.

### **BOŞANMA SƏBƏBİ İLƏ HÜQUQLARININ ÖTÜRÜLMƏSİ**

**9.19** Mülkiyyətin bölünməsi üzrə işə baxış və danışıqlar prosesində olan nigahın pozulması haqqında işin gedişində Şirkət qeydiyyatdan keçmiş distribütor (adı birinci göstərilən) verilmiş proses başlamazdan əvvəl olduğu kimi məbləğlər ödəməkdə davam edəcək.

**9.20** Distribütorluğun bu və ya digər tərəfə verilməsi haqqında qərar tərəflər və yaxud məhkəmə tərəfindən qəbul edilir. Lakin, distribütorluq bölünə bilməz.

**9.21** FL distribütor qismində yalnız bir nəfər yaşlı şəxsi qəbul edəcək. Digər həyat yoldaşı isə arzu edərsə Marketing planında eyni səviyyədən (amma heç bir halda Müdir səviyyəsindən yuxarı olmayan) başlamaqla öz distribütor Aktivitiyətini yeindən təşkil etmək hüququna malikdir. Digər həyat yoldaşı da eynilə həmin sponsorun adı altında qeydiyyatdan keçməlidir. Digər həyat yoldaşının distribütor Aktivitiyəti təkrar ixtisaslaşma aparılana qədər İrsi Müdir kimi qiymətləndiriləcək.

### **BİRGƏ DİSTRİBÜTOR AKTİVİYYƏTİNİN DAYANDIRILMASI**

**9.22** Əgər birgə distribütorlar hər hansı bir səbəb üzündən belə Aktivitiyətin dayandırılmasını tələb edərlərsə, onlar bu haqda Şirkəti məlumatlandırmalıdır. Verilmiş bildiriş hər iki distribütor tərəfindən imzalanmalıdır və bu sənəd adı ikinci qeyd edilmiş distribütorun Aktivitiyətindən istefasının təsdiqi kimi qəbul edilir və birgə distribütorlar tərəfindən sponsorluq edilən bütün distribütorlar qeydiyyat zamanı adı birinci yazılan distribütorun təşkilat xətti altında keçir. Hesab edilir ki, distribütor Aktivitiyəti adı birinci qeyd edilmiş distribütora verilir və verilmiş şəxs distribütor Aktivitiyəti ilə əlaqədar bütün mükafatlar və digər ödəmələri şəxsən almaq hüququna malik olacaq.

**9.23** Adı ikinci qeyd edilmiş distribütor həmin sponsorun adı altında yeni distribütor kimi qeydiyyata düşmək və Marketing planında artıq nail olduğu səviyyəni saxlamaq hüququna malik olacaq. Birgə distribütor Aktivitiyətini dayandırmış şəxslər Müdirdən yüksək səviyyəyə nail ola bilməzlər.

**9.24** Əgər birgə distribütor Aktivitiyəti iki distribütor Aktivitiyətinin birləşdirilməsi yolu ilə təşkil edilmişdirsə, adı ikinci qeyd edilmiş distribütor yalnız ilkin sponsoru tərəfindən sponsorluq dəstəyi almaq hüququna malik olacaq. Birgə distribütor Aktivitiyətinin yaradılması və bu Aktivitiyətin dayandırılması gələcəkdə hər hansı bir şəxs tərəfindən ilkin sponsorun dəyişdirilməsi vasitəsi kimi qəbul edilməyəcək.

## **10. DİSTRİBÜTOR MÜQAVİLƏSİNİN LƏĞV EDİLMƏSİ**

### **MÜQAVİLƏNİN DİSTRİBÜTOR TƏRƏFİNDƏN LƏĞV EDİLMƏSİ**

**10.1** Əgər distribütor Aktivliyətini dayandırmaq istəyirsə, o bunu yalnız 14 gün əvvəl Şirkəti bu haqda xəbərdar etdikdən sonra edə bilər. Aktivliyətin dayandırılması verilmiş xəbərdarlıq Şirkətin baş ofisinə daxil olduqdan 7 gün sonra qüvvəyə minir.

**10.2** Aktivliyətinə dayandıran distribütor Marketing planında malik olduğu statusundan və tərəfindən yaradılmış bütün təşkilat xəttindən məhrum edilir. Distribütor öz Aktivliyətinə dayandırdığı zaman distribütorun ərizə formasının əslini imzalamış həyat yoldaşı, yaxud partnyorun olub-olmamasından və ya həyat yoldaşının/partnyorun distribütor Aktivliyətinə Aktivliyindən asılı olmayaraq, onların həyat yoldaşları/partnyorları (olduğu halda) da həmçinin öz Aktivliyətinə dayandırılırlar.

**10.3** Aktivliyətinə dayandırmış distribütor yalnız 2 (iki) ildən sonra Şirkət rəhbərliyinin razılığına əsasən yenidən distribütorun ərizə Formasını doldurmaqla təkrar qeydiyyatda düşmək hüququna malikdir.

**10.4** Əgər distribütor bildirişi şirkətin sistemə daxil olmasından etibarən 14 gün bitənə qədər verirsə, Şirkət distribütor tərəfindən son 12 ay ərzində alınmış məhsulları sistemə uyğun olaraq geri alacaq. Şirkət bu məhsulları aşağıdakı qiymətlərlə alacaq:

- Ödəmə distribütorun məhsullara görə ödədiyi məbləğə bərabər şəkildə həyata keçirilir;
- Distribütorun təqsiri üzündən korlanmış məhsulların məbləğinin tutulması ilə;
- Distribütorun həmin məhsullara görə aldığı mükafatların məbləğlərinin tutulması ilə;
- Məhsulların satışı üçün təkrar qablaşdırılma xidmətinə və ya idarə və s. xərclərə görə məntiqli ödəmələrin tutulması ilə (Hal-hazırda verilmiş ödəmə məhsul dəyərinin 10%-ni təşkil edir).

**10.5** Distribütordan, həmçinin tərəfindən məhsulların qaytarılması səbəbindən çəkilmiş nəqliyyat xərclərini ödəməsi də tələb oluna bilər.

**10.6** Pullarının geri qaytarılması üçün Şirkətə qaytarılan məhsullarla əlaqədar Şirkət müqavilələrini ləğv etmiş distribütorlardan və təşkilat xətti üzrə yuxarıda yer alan bütün səviyyələrdə olan distribütorlardan maksimum 120 (yüz iyirmi) gün bundan əvvəl ödənilmiş mükafatların qaytarılmasını tələb etmək hüququna malikdir.

**10.7** Yuxarıda göstərilmiş hallarla əlaqədar ödənməli olan məbləğlər satılmış məhsulların geri qaytarılmasından sonra distribütora ödənilir (Ancaq, faktiki olaraq FL-in sərəncamında olan məhsullar üçün ödəmə dərhal hayata keçirilir).

**10.8** Sistemdə iştirakını dayandırdıqdan sonra distribütor sistemlə əlaqədar FL qaşısında aşağıda göstərilənlərlə əlaqədar öhdəliklər istisna olmaqla, qalan bütün müqavilə öhdəliklərindən azad olunur:

- Distribütorun FL-in nümayəndəsi qismində bağladığı müqavilələrə əsasən distribütora təqdim edilən ödənmələr;
- Distribütora satılmış və onun səhvi üzündən qiyməti aşağı endirilən və şirkətə qaytarılmayan məhsullara görə ödənmələr;
- Pərakəndə alıcılara pulların geri qaytarılmasına dair 30 günlük zəmanətə müvafiq olaraq pullarının geri ödənməsi;
- Distribütor tərəfindən FL-in distribütoru kimi tanıdığı və yaxud onun məntiqə uyğun olaraq tanış olması lazım olan digər şəxsi çoxpilləli marketinq planına uyğun və ya digər marketinq planından istifadə etməklə digər keyfiyyətli məhsulların satışına təhrik edilməsi, yaxud xoşagəlməz nəticəyə gətirib çıxara biləcək və ya digər ixtisaslaşmış distribütorları, onların qruplarını, yaxud Şirkəti (FL-in sərəncamına əsasən) məsrəflərə məruz qoya biləcək bu kimi işin yaradılmasına yönəlmiş Aktivliyyətə sövq etmə cəhdi və ya bu cür Aktivliyyətin təşkili.

## **MÜQAVİLƏNİN ŞİRKƏT TƏRƏFİNDƏN LƏĞV EDİLMƏSİ**

**10.9** Şirkət tərəfindən ləğv edilmə distribütorun bütün imtiyazlarının və müqavilə hüquqlarının itirilməsi və həmçinin, Şirkətin məhsullarının yayım hüququnun ləğv edilməsi deməkdir. Ləğv edilmə ilə yanaşı gəlir və satışların həcminə görə mükafat alma imkanı da dayandırılır.

**10.10** Ləğv edilmə verilmiş kitabçada əks olunmuş prinsipləri pozan Aktivliyyət və ya əməliyyatların nəticəsidir. Şirkət və ya onun heyət

üzlərindən istənilən biri bu kimi Aktivyyətdən xəbər tutarsa, həmin distribütora bu Aktivyyətin dayandırılması və onlardan imtina etmək barədə yazılı xəbərdarlıq göndərir. Əgər distribütor verilmiş xəbərdarlığa lazımınca diqqət ayırmırsa və bu xəbərdarlığın alınmasından sonra növbəti 3 gün ərzində göstərilmiş Aktivyyətdən imtina etmək və həmin Aktivyyəti dayandırmaq barədə öhdəliyi qəbul etməsini təsdiq edən yazılı cavab göndərmirsə, Şirkət Distribütor müqaviləsini ləğv etmək hüququnu özündə saxlayır.

**10.11** Şirkətin və yaxud onun distribütorlarının maraqlarını ciddi şəkildə pozan Aktivyyət müşahidə olunduğu halda isə ləğv etmə dərhal həyata keçirilə bilər.

**10.12** Ləğv etməni nəzərdə tutan hər bir halda Şirkət idarəsi verilmiş məsələ haqqında qəti və mütləq qərar qəbul edir.

**10.13** Aşağıda göstərilən vəziyyətlər (yalnız bu vəziyyətlərlə məhdudlaşmır) Şirkət tərəfindən dərhal ləğv etməyə səbəb ola bilər:

- Başqa distribütorun mümkün alıcılarına müdaxilə etmək;
- Təsdiq edilməmiş reklam materiallarının nəşri, istehsalı, yayılması və ya istifadəsi;
- Şirkət məhsullarının istifadəsi və ya faydası barədə (bax, Məhsulların alıcılara pərakəndə satışı bölməsinin 6.14-cü bəndi), yaxud FL-in distribütoru olduqdan sonra hər hansı bir şəxsin müəyyən mənfəət əldə etməsi haqqında yanlış məlumatların verilməsi;
- Mövcud məhsullardan və ya nəzərdə tutulmuş satış həcmindən aydın surətdə kənara çıxan, yaxud müəyyən sahəyə aid olmayan məhsulların sifarişi;
- FL-in distribütoru kimi tanıdığı (və yaxud onun məntiqə uyğun olaraq tanış olması lazım olan) digər şəxsi başqa şirkətin çoxpilləli marketing planına uyğun və ya bu marketing planından istifadə etməklə digər buna bənzər məhsulların satışına təhrik edilməsinə, yaxud xoşagəlməz nəticəyə gətirib çıxara biləcək və ya digər ixtisaslaşmış distribütorları, onların qruplarını, yaxud Şirkəti (FL-in sərəncamına əsasən) məsrəflərə məruz qoya biləcək bu kimi işin yaradılmasına yönəlmiş Aktivyyətə sövq etmə cəhdi və ya bu cür Aktivyyətin təşkili;
- Pərakəndə satış mağazalarında FL-in çap materiallarının və ya məhsullarının satılmasına, yaxud sərgilənməsinə yol vermək;



- Şirkət idarəsi və ya Şirkətin İclaslarında təsdiq olunmamış sənədlərin və ya məhsulların satışı;
- Şirkət məhsullarının hazırlanmasına, təkrar qablaşdırılmasına və yaxud təkrar markalanmasına yol vermək;
- Şirkətin Siyasətində göstərilmiş istənilən vəziyyət və şərtlərin pozulması;
- Distribütorlar tərəfindən Şirkətin Siyasətinə əsasən qəbul olunmaz hesab edilən pozuntulara qəsdən səbəb olan hərəkətlərə və ya etinasızlıqlara yol vermək;
- **Birbaşa satışla məşğul olan başqa bir şirkətə məxsus reklam, qeydiyyat, yaxud dəvət materiallarında FL distribütorunun və onun həyat yoldaşının (ərizə Formasında göstərilməsindən asılı olmayaraq) adının eynisinin və ya oxşarının göstərilməsi.**

### **10.13.2. BONUS MÜKAFATLARININ ALINMASINA QADAĞA**

**«Bonus Mükafatlarının alınması» qəti qadağandır və aşağıdakı bəndlərdən ibarətdir:**

- a) Distribütor qismində qeydiyyatdan keçən şəxslərin doldurmalı olduqları Ərizə və Müqavilə blanklarında göstərilmiş məlumat və sanksiyaları bilməmələri;**
- b) Şəxsin dələduzluq yolu ilə/səhvən distribütor qismində qeydiyyata salınması;**
- c) Satışlardan komissiyonların, yaxud mükafatların əldə edilməsi məqsədilə faktiki olaraq mövcud olmayan «saxta» şəxslərin distribütor və ya müştəri qismində qeydiyyatı və ya belə hərəkətlərə yol vermə cəhdi;**
- d) Əldə edilmiş məhsulları mükafatların və ya komissiyon mükafatlarının məbləğlərinin artırılması məqsədilə, düzgün və lazımi şəkildə istifadə etmək niyyətində olmayan distribütorlar tərəfindən əldə edilməsi və istifadəsi üçün başqa mexanizmin yaradılması.**

**10.14** Distribütorun sistemdəki qeydiyyatının Şirkət tərəfindən dayandırılması zamanı distribütor istifadə edilməmiş məhsulların Şirkət tərəfindən geri alınmasını tələb etmək hüququna malikdir, bu halda distribütorun təqsiri üzündən məhsulların itirilmiş dəyəri bərabərində məbləğ ümumi dəyərdən çıxılır və distribütorun məhsula görə ödədiyi məbləğin geri qalan hissəsi ona ödənilir. Bu pullar məhsulların geri

qaytarılmasından sonra ödənilir. Məhsullar müqavilə ləğv edildikdən sonra 21 gün ərzində FL tərəfindən məntiqə uyğun surətdə müəyyən edilmiş yerə çatdırılmalıdır, bu zaman məsrəflər FL tərəfindən ödənilir.

**10.15** Müqaviləsi ləğv edilmiş distribütor FL-in tələbi əsasında verilmiş ləğv etməyə səbəb olan hərəkətlərə yol verdiyi tarixdən etibarən Şirkətdən qazandığı bütün mükafatları, inventar və ya ödəmələri geri qaytarmalı, haqqını ödəməli və ya tam şəkildə geri köçürməlidir. Distribütorun bu mükafatlar və ya ödəmələr üçün ixtisaslaşdığı, lakin onların ləğv etməyə qədər olan müddət ərzində ona ödənmədiyi hallarda isə, həmin mükafatlar ləğv etmədən sonra da ona ödənməyəcək. Cərimə qismində ödənilməyən mükafatlar distribütorun təşkilat xətti üzrə yuxarıda dayanan və müqavilənin şərtlərini pozmayan distribütorlarına ödəniləcək.

**10.16 a)** Distribütorun münasibəti və ya FL məhsulları ilə əlaqədar hər hansı bir fikir ayrılığı və ya borc öhdəliyi danışıqlar yolu ilə həll edilə bilmədiyi hallarda, Şirkət və distribütor mübahisəsinin imkan daxilində vaxtında, effektiv və qənaətli şəkildə tam və qarşılıqlı razılıq əsasında həll edilməsi məqsədilə, müvafiq hüquqlardan imtina edərək işə vəkillərin iştirakı ilə baxılması və mütləq arbitraj qərarının alınması üçün ixtilafli məsələni Arizona ştatı, Marikop əyalətində Amerika Arbitraj Assosiasiyasına (AAA) təqdim edirlər (ziddiyyətin həlli üçün FL tərəfindən təsdiq edilmiş yazılı prosedurlara müvafiq olaraq). Əgər prosedurlara əsasən mübahisələrin həlli Arizona ştatı, Marikop əyalətinin və FL-in qanunlarına müvafiqdirsə Arizona ştatı, Marikop əyalətində olan hər bir səlahiyyətli Məhkəmə Şirkət və müstəqil distribütor arasında istənilən münaqişənin həlli üçün vahid və yeganə yurisdiksiya kimi qəbul edilir. Müstəqil distribütorun razılaşması və Müqaviləsi bütün hallarda Arizona ştatının qanunlarını rəhbər tutacaq.

**b) Beynəlxalq sponsorluq proqramına daxil edilmiş hər bir distribütor FL-in beynəlxalq müəssisələr şəbəkəsinə daxil olan istənilən FL müəssisəsindən istifadə etmək imtiyazına malik olur və verilmiş proqram FL-in Baş Ofisinin yerləşdiyi Arizona ştatı, Marikop əyalətindən idarə edilir. Beynəlxalq sponsorluq proqramına daxil edilmiş hər bir distribütor distribütor Aktivyyəti və ya FL məhsullarına qarşı olan münasibəti ilə əlaqədar Arizona ştatı, Marikop əyaləti ərazisində yerləşən FL müəssisələrindən istənilən biri ilə yaranmış və ya FL-in beynəlxalq şəbəkəsinə daxil olan xarici ölkələrdən hər hansı birində ümumi qəbul olunmuş mübahisələrin həlli barədə qərara riayət edəcəyini öz öhdəsinə götürür. Bundan əvvəlki bənddə**

**göstərilmiş, qüvvədə olan mübahisələrin həlli Qaydaları FL-in Baş Ofisinin veb-saytında ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)) və Şirkətin verilmiş Siyasətində aydın şəkildə əks olunmuşdur.**

**c) İnternetdə iş prinsiplərinin və yaxud reklam və yüksəliş qaydalarının pozulması.**

**d) Qazanılmış gəlir məbləği: FL tərəfindən verilmiş yazılı təsdiqləyici sənəd olmadan, yaxud anlaşılmazlıqlara səbəb ola bilən yanlış gəlir göstəriciləri barədə məlumat vermək qəti qadağandır. Distribütorun maddi gəliri ancaq onun fərdi cəhdlərindən, mübarizliyindən, sadıqlıyından və cəsarətindən, həmçinin FL biznesinin təşkili zamanı distribütorlara təqdim edilən baza tədrisinin uğurundan asılıdır.**

**e) Distribütorlar tərəflərindən satılan məhsulların terapevtik, profilaktik və ya müalicəvi xüsusiyyətləri barədə məlumat verə bilməzlər. Yalnız FL tərəfindən təsdiq edilmiş və ya çap olunmuş kitabçalarda və sənədlərdə əks olunmuş məlumatları yaymağı icazə verilir. Heç bir distribütor FL məhsullarının tibbi profilaktiki, diaqnostika və ya hər hansı bir xəstəliyin müalicəsi üçün faydalı olması barədə danışmaq və ya bunu nəzərdə tutan məlumatlar vermək hüququna malik deyil. Həkimdə müalicə kursu keçən müştərilərlə münasibətdə isə distribütor öz müştərisinə alternativ qida əlavələrini qəbul etməyə başlamazdan əvvəl məsləhət üçün öz müalicə həkiminə müraciət etməsini tövsiyə etməlidir.**

**10.17 Verilmiş bölmədə deyildiyi kimi 10.9, 11.11, 11.14-cü bəndlərdə, yarımbəndlərdə, həmçinin 11.12 və 11.13-cü bəndlərdə verilmiş halların tətbiqi və Aktivliyi qadağandır.**

## **11. DİGƏR MÜDDƏALAR**

**11.1 Şirkət yenilikləri distribütorların diqqətinə çatdırmaq üçün müxtəlif üsullardan istifadə edir.**

- Bildiriş ayı ərzində məhsul alan hər bir distribütora Şirkət tərəfindən nəşr olunan «Forever» jurnalı göndərilir.
- Vaxtaşırı olaraq Şirkətin baş ofisində müxtəlif elanlar vasitəsilə gələcək tədbirlər haqqında məlumatlar təqdim edilir.

- Baş ofis distribütorlara xəbərləri, həmçinin elektron poçtu, SMS və çap materialları ilə göndərir.
- Göstərilmiş məlumatlar da, həmçinin vaxtaşırı olaraq, FL-in korporativ veb-saytında elan olunur.
- Şirkətin Siyasəti barədə rəhbər kitabçanı və Şirkətin bütün təsdiq olunmuş çap və vizual materiallarını bilavasitə inzibati binanın satış bölməsindən əldə etmək olar.

**11.2 a)** FLP-nin distribütorlarına; başqa distribütorlarla və üçüncü şəxslərlə söhbət və Aktiviviyət zamanı başqa distribütorlar, FLP-nin məhsulları, Şirkətin xidməti, Marketing planı və onun əsasında tərtib edilmiş Şirkətin gəliri və əməkdaşları cədvəli barədə xoşagəlməz fikirlər söyləmək qadağandır. Bu kimi Aktiviviyətlə əlaqədar istənilən sual, təklif və ya şikayətlərin yazılı surətdə ünvanlana biləcək yeganə mərkəzi - FLP-nin ölkədəki idarəsidir.

**b)** Hər hansı bir məlumat əldə etmək istəyən distribütorlar ilk növbədə öz suallarını sponsorlarına və ya təşkilat xətti üzrə yuxarıda yer alan Müdirlərinə ünvanlamalıdır. Əgər məsələ bu yolla həll edilməzsə, onlar kömək və ya göstərişlər almaq üçün bilavasitə baş ofislə əlaqə saxlamalıdır. Şirkət bu məlumatı distribütorlara SMS, elektron ünvanı, telefon və ya yazılı surətdə çatdıracaq.

**11.3** FL heç bir xəbərdarlıq etmədən «Marketing planı» və ya «Şirkətin Siyasəti»nə dəyişikliklər etmək hüququna malikdir.

**11.4** Şirkətin Siyasəti Azərbaycanın qanunlarına müvafiq olaraq münasib surətdə şərh olunmalıdır.

**11.5** Xahiş edirik, bilin və yadda saxlayın ki, hər hansı bir şəxsi distribütorlar və sahibkarlar tərəfindən hazırlanmış qeyri-real gəlir ssenarisinə inandıraraq pul almaq və onu bu ssenariyə başqalarını da daxil etməklə yüksək gəlir əldə edəcəyinə əmin etmək qanuna zidd hərəkət hesab olunur. Çalışın insanları asanlıqla yüksək gəlir əldə etmək haqqında yanlış fikirlərlə aldatmayasınız.

**11.6** Distribütor məhsulun istifadə qaydası haqqında fikir söyləmək, məsləhət vermək və ya peşəkarı olmadığı sahəyə dair tövsiyələr verməkdən çəkinməlidir. Şirkət tərəfindən nəşr edilən çap materialları və reklam kitabçalarında əks olunmuş məlumatlar istisna olmaqla, distribütorların hər

hansı bir məhsulun faydası barədə söylədiyi istənilən fikirlərə görə Şirkət heç bir məsuliyyət daşımır (bax, 6-cı bölmə: Məhsulların alıcılara pərakəndə satışı).

**11.7** 2007-ci il 1 fevral tarixindən etibarən distribütorun ərizə formasında sponsorun imzası tələbi ləğv edilir. Qeydiyyat prosedurunun sürətləndirilməsi üçün sponsorun ID nömrəsi, adı və soyadı kifayət edəcək. Ərizə formasını distribütor imzalamalıdır.

**11.8** Distribütorlar aşağıdakı hallarda;

- a) FL şirkətinin siyasətinə müvafiq surətdə bağlanmış distribütor müqaviləsinə və qaydalara riayət etməmək;
- b) yuxarıda göstərilən qayda pozuntularına misal olan Aktivyyət, hərəkət və ya özbaşınalıqlara yol vermək;
- c) FL və ya onun işgüzar partnyorlarına qəsdən yalan məlumatların təqdim edilməsi;
- d) yerinə yetirilmiş iş həcminə görə və FL-in Marketing Planına daxil olmaq üçün mükafatların ödənməsi məqsədi.

FL Aktivyyətinin heç bir məhdudiyət olmadan aparılması üçün tələb olunan məlumatların yanlış və ya natamam çatdırılması; bu hallar FL və onun işgüzar partnyorlarını istənilən hüquqların tələb edilməsindən azad edirlər; və qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş hüdudlarda FL, onun vəzifəli şəxsləri, əməkdaşları, təsisçiləri və işçiləri (bundan sonra «İşgüzar partnyorlar» adlandırılacaq) buna görə heç bir məsuliyyət daşımırlar.

**HƏR BİR DİSTRİBÜTOR RAZILAŞIR Kİ, FL VƏ ONUN İŞGÜZAR PARTNYORLARININ HƏR HANSI BİR TƏLƏBƏ GÖRƏ BÜTÜN MƏSULİYYƏTLƏRİ ƏDALƏTLİ OLUB-OLMAMASINDAN ASILI OLMAYARAQ, MÜQAVİLƏ ŞƏRTLƏRİNDƏN İRƏLİ GƏLƏN TƏLƏBLƏR DƏ DAXİL OLMAQLA, LAKİN BU ŞƏRTLƏRLƏ MƏHDUDLAŞMAYARAQ, YALNIZ FL-DƏN ƏLDƏ EDİLMİŞ VƏ TƏKRAR SATIŞ ÜÇÜN YARARLI OLAN MƏHSULUN DƏYƏRİ İLƏ MƏHDUDLAŞMALIDIR.**

**11.9 İNTERNETDƏ İŞLƏMƏK QAYDASI**

### 11.9.1 MƏHSULLARIN ONLAYN SATIŞI

FL-in hər bir distribütoruna FL tərəfindən təsdiq olunmuş və FL-in ticarət saytı olan müstəqil distribütorun veb-saytını almaq imkanı veriləcək və distribütor burada birbaşa *MY FLP Biz* ([www.myflpbiz.com](http://www.myflpbiz.com)) bölməsindən istifadə edərək FL-in məhsullarının satışını həyata keçirə bilər. Verilmiş veb-sayt vasitəsilə onlayn rejimdə tərtib edilən məhsul sifarişləri bilavasitə FL-ə daxil olacaq. Verilmiş İnternet xidməti elə işlənilib hazırlanmışdır ki, FL-in səhifələri distribütorun veb-saytının daxilində qalsın. Distribütorun veb-saytına daxil olan ziyarətçilər əslində bu saytı tərk etməyəcəklər. FL-in məhsullarının, məhsul xətlərinin və distribütor/müştəri münasibətlərinin nüfuzunun qorunub saxlanması üçün distribütorlara FL məhsullarının onlayn satışı məqsədilə öz müstəqil saytlarından və ya başqa veb-saytlardan istifadə etmək qadağandır. Distribütorlar FL idarəsi tərəfindən təsdiq olunmamış marketing və ya reklam materiallarını istifadə edə və ya sata bilməzlər. Elektron ticarəti çərçivəsində satışlar yalnız FL-in veb-saytının şəbəkəsi və onlarla əlaqədar *MY FLP Biz* ([www.myflpbiz.com](http://www.myflpbiz.com)) saytına daxil olan <http://www.foreverliving.com>; [www.foreverlivingtr.com](http://www.foreverlivingtr.com); [www.flptr.com](http://www.flptr.com) vasitəsilə həyata keçirilə bilər. İnternet vasitəsilə satışlar həyata keçirən əsas sayt adları ilə kifayətlənməyərək, məhsulları onlayn ticarət mərkəzləri, auksion saytları və ya onlayn marketing vasitəsilə satmaq qadağandır. Distribütorlara təkrar satış üçün başqa şəxsə FL məhsulunu satmaq və ya vermək qadağandır. FL distribütor veb-saytlarında məhsul satışını və yeni distribütorların qeydiyyatını nəzərdə tutan elektron ticarətini təşkil etmək qadağandır, bu saytlar yalnız marketing məqsədləri, həvəsləndirmə və reklam üçün istifadə edilə bilər.

### 11.9.2 MÜSTƏQİL DİSTRİBÜTORLARIN VEB-SAYTLARI

Distribütorlara veb-saytlardan istifadə qaydalarına riayət etdikləri, o cümlədən FL Şirkətinin Siyasətinə zidd hərəkətlərə, məsələn, onlayn satış, yaxud yeni distribütorların qeydiyyatı kimi hallara yol vermədikləri və ya bu qaydalara riayət etmək niyyətində olduqlarını təsdiqlədikləri müddət ərzində FL distribütor veb-saytlarından yalnız reklam və FL məhsullarının irəliləyişi üçün istifadə etməyə icazə verilir.

Yeni distribütorun onlayn blankları və ya FL-in rəsmi veb-saytı xaricində elektron imzası yolu ilə, yaxud [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) daxilində distribütorun ərizəsi üçün birbaşa keçidlər vasitəsilə onlayn qeydiyyatı qadağandır. Distribütorlar «Forever Living Products» ticarət adından, ticarət nişanından, məhsul adlarından, ticarət rekvizitlərindən və domen adından (URL) verilmiş veb-saytın FL-in saytı olması barədə qarışıqlığın, istifadəçi tərəfindən sayta baxış zamanı yaranmış yanlış təəssüratların qarşısını almaq məqsədilə istifadə edə bilməzlər. FL məhsullarının adı yalnız FL-ə məxsusdur və distribütor tərəfindən hazırlanmış keçid, yaxud istənilən başqa məqsədlər üçün icazəsiz istifadə edilə bilməz. Müstəqil distribütorun veb-saytı, bu saytın FL şirkətinin rəsmi nümayəndəsi və onun dünyadakı başqa nümayəndəlikləri ilə əlaqədar olmayan, sadəcə müstəqil distribütora məxsus olmasını aydın və dəqiq surətdə özündə əks etdirməlidir. Distribütorlar öz veb-saytlarını FL tərəfindən yaradılmış və mühafizə edilən [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) rəsmi saytı ilə əlaqələndirməlidirlər. FL distribütorlarının bütün veb-saytları FL ticarət nişanını daşıyan məhsullar və şirkətlərlə əlaqədar olmalı və əxlaqlı, ədəbli mənfəətin təmin edilməsi üçün xoş və dəqiq məlumatlardan ibarət olmalıdır.

### 11.9.3 ELEKTRON REKLAM

Müstəqil distribütorların FL tərəfindən təsdiq edilmiş veb-saytlarında, yalnız FL-in reklam və irəliləyiş siyasətinə müvafiq onlayn banner şəklində reklam yerləşdirilə bilər. Onlayn bannerlər və ya reklam, onlayn yayıma çıxarılmazdan əvvəl, FL tərəfindən yazılı surətdə təsdiq olunmalı və Şirkətin veb-saytının istifadəçisinə və yaxud müstəqil distribütorun FL tərəfindən təsdiq edilmiş veb-saytının tabeçiliyinə verilməlidir. Elektron reklam – reklam və yüksəliş siyasəti ilə əlaqədar olaraq yaradılmış FL şirkətinin siyasətinə uyğundur və tam nəzarətdə saxlanılır.

### 11.10 SƏHVLƏR VƏ YAXUD PROBLEMLƏR

Əgər distribütor mükafatlar, təşkilat xətti üzrə aşağıda yer alan şəxslərin Aktivliyi, ödəmələr və ya dəyişikliklərlə əlaqədar problem və ya səhvlərin varlığından əmindirsə, o bu əminliyə zəmin yaradan səhv və ya problemin yaranma tarixindən etibarən altmış (60) gün ərzində FL-ə yazılı surətdə məlumat verməlidir. FL yuxarıda göstərilədiyi kimi

altmış (60) gün ərzində xəbərdar edilmədiyi hər hansı problem, etinasızlıq və ya səhvlərə görə məsuliyyət daşımır.

### **11.11 MƏXFİLİK VƏ GİZLİLİK HAQQINDA MÜQAVİLƏ**

Təşkilat xətti üzrə aşağı qrupların ümumi və ailə vəziyyəti haqqında məlumatları, satış haqqında məlumatları, təşkilati göstəriciləri və aşağı qrupların əməliyyatlarının çap vərəqəsi FL-in şəxsi və məxfi məlumatlarına aiddir. Belə informasiyaya malik olan hər bir müstəqil distribütor öz aşağı qruplarına satışlarının təşkili istisna olmaqla, heç bir halda malik olduğu informasiyanı istifadə etməməli və bu informasiyanın məxfiliyinin və mənsubiyyətinin saxlanması üçün zəruri tədbirlər görməlidir. Siz FL-in distribütoru olduğunuz zaman, sizə sırf FL biznesinin idarə olunması, FL məhsullarının satışının artırılması, qrupunuzda olan müstəqil distribütorların sayının FL distribütoru olmaq istəyən üçüncü şəxslərin treninq və qeydiyyatı yolu ilə artırılması məqsədilə qeydə alınmış, yüksək məxfilik dərəcəsinə malik, olduqca qiymətli və kifayət qədər dəqiq məlumatlar təqdim olunur. «Kommersiya sirri» və «Məxfi informasiya» terminləri aşağıda verilənlərə əsasən göstərilən cəhdlərə bəraət qazandıran düsturlar, modellər, kolleksiyalar, proqramlar, qurğular, metodlar, texnika və proseslərdən ibarət informasiyadır:

- 1) Verilmiş informasiyanı açıqlamaq və istifadə etmək nəticəsində iqtisadi mənfəət əldə edə biləcək şəxslərə özünü tanıtmamaqla həqiqi müstəqil və potensial iqtisadi mənfəətin əldə edilməsi;
- 2) AQeyriimliyin qorunması məqsədilə tələb olunan şərtlərin təmin edilməsi.

#### **11.11.2 MƏXFİ İNFORMASIYA**

1) FL müstəqil distribütora qruplarla əlaqədar olan FL informasiyasını sırf FL biznesinin idarə olunması məqsədilə təqdim edir.

2) Distribütor verilmiş informasiyanı açıqlamamaq və ya surətini çıxarmamaq üçün məsuliyyət daşıyır. Əks təqdirdə, verilmiş Kommersiya sirri və ya Məxfi informasiya FL-in yazılı icazəsi olmadan müstəqil distribütorlardan başqa, üçüncü şəxslərin əlinə keçə bilər.



3) **Distribütorun Kommersiya sirrini və ya Məxfi informasiyanı öz qurduğu FL biznesinin idarə edilməsi məqsədindən savayı, şəxsi maraqları və ya üçüncü şəxslərin mənfəəti üçün bilavasitə və ya dolayı yolla istifadə etmək və ya bölüşmək ixtiyarı yoxdur.**

4) **Distribütor Kommersiya sirrinin və ya Məxfi informasiyanın məxfiliyini və gizliliyini şəxsi sirri kimi saxlamalı və bu məlumatları FL-in hüquqlarını pozan açıqlanmadan, sui-istifadədən və istənilən başqa hərəkətlərdən qorunmalıdır.**

#### **11.12 MƏHDUDİYYƏTLƏR HAQQINDA ƏLAVƏ MÜDDƏALAR**

**FL-in Kommersiya sirri və Məxfi informasiyanın alınmasına dair nöqtəyi-nəzərinə müvafiq olaraq, distribütor şərtsiz olaraq, FL-in distribütoru olduğu müddət ərzində FL ilə qüvvədə olan müqaviləyə malik istənilən başqa distribütorun gəlirini azaldacaq və ya əlverişli şəraitini pozacaq yalan, müdaxilə və maneə kimi istənilən hərəkətlərdən çəkinəcəyini qəbul edir. FL-in distribütoru, distribütor olduğu müddət ərzində yuxarıda sadalananların əksəriyyəti ilə kifayətlənməyərək razılaşıb və öhdəsinə götürür ki, distribütor Aktivliyətini dayandırdığı tarixdən etibarən on iki (12) ay başa çatmayana qədər FL-in keçmiş distribütoru ilə FL-dən başqa digər birbaşa satış şirkətində işə cəlb olunma və yaxud qeydiyyatda düşmək təklifi, xahişi ilə müraciət, sövq etmək məqsədləri ilə bilavasitə, yaxud dolayı yolla əlaqəyə girməyəcək.**

#### **11.13 MÜDDƏT/DÖVR**

**Verilmiş siyasətin «Kommersiya sirri» bölməsində qeyd olunmuş müqavilə vaxt məhdudiyyətinə malik deyil. Verilmiş siyasətin «Məhdudiyyətlər barədə əlavə hallar» bölməsində sadalanan bəndlər isə əvvəlcədən FL və distribütor arasında bağlanmış Distribütor müqaviləsinin Aktivyyət müddəti ərzində qüvvədə qalır və göstərilmiş Distribütor müqaviləsinin ləğv edilməsi və ya pozulması anından etibarən on iki (12) ay ərzində, yaxud Məxfi informasiyadan ibarət hər hansı bir sənədin alınmasından etibarən bir (1) il ərzində öz qüvvəsini dəyişməz olaraq saxlayır.**

#### **11.14 MƏHSULUN REKLAM VƏ YAYIM QAYDALARI**

#### **11.14.1 TİCARƏT NİŞANLARI, TİCARƏT ADLARI, MÜƏLLİF HÜQUQLARI VƏ REKLAM**

«Forever Living Products» adı və FL simvolu, o cümlədən FL tərəfindən istifadə edilən bütün başqa adlar, FL məhsullarının adları da daxil olmaqla Şirkətin mülkiyyəti olan ticarət nişanları və ya özəl ticarət adlarından ibarətdir.

#### **11.14.2 ŞİRKƏTİN TİCARƏT NİŞANLARINDAN İSTİFADƏ HÜQUQU/ LİSENZIYA MƏHDUDİYYƏTİ**

FL-in hər bir distribütoruna – Distribütor müqaviləsi, onunla əlaqədar siyasət və metodlar üzrə borc və öhdəliklərin yerinə yetirilməsi şərtilə, qeydiyyatla alınmış ticarət nişanları, xidmət nişanları və FL-in digər nişanları (bütün bunlar bundan sonra ümumi şəkildə «Nişanlar» adlanacaq) ilə əlaqədar səlahiyyət verilir. Bütün nişanlar «FLP»-nin özəl mülkiyyətidir və belə də qalacaq. Nişanlar yalnız Distribütor müqaviləsi, onunla əlaqədar siyasət və metodlar üzrə səlahiyyət verilmiş şəxslər tərəfindən istifadə edilə bilər. Verilmiş bəndlərə əsasən verilmiş səlahiyyətlər yalnız distribütor tərəfindən FL-in siyasət və metodlarına tam riayət etmək və onların etibarlılığının davam etdirilməsi hallarında keçərlidir.

Bununla yanaşı, distribütorun FL-in yazılı razılığı olmadan Nişanlara mülkiyyət hüququna dair hər hansı bir iddia irəli sürmək qadağandır (Məsələn, «FLP adından öz adına qeydiyyatdan keçən domendə istifadə və ya «Forever Living» nişanından və ya FLP-nin istənilən başqa nişanından istənilən formada istifadə etmək).

Verilmiş Nişanlar FL üçün olduqca yüksək dəyərə malikdir və onlardan istifadə hüququ hər bir distribütoru, onlardan dəqiq və müəyyən edilmiş icazəli formada distribütorların ehtiyacları üçün istifadə edilmək şərtilə verilir. Distribütorlar FL məhsullarını əvvəlcədən FL rəhbərliyi tərəfindən təsdiq olunmuş materialların və ya FL tərəfindən distribütorlara təqdim edilmiş rekvizit və reklam materiallarının istifadəsindən savayı heç bir yolla reklam edə bilməzlər. Distribütor razılaşı ki, məhsulların və FL marketing planının yayılması və reklamı məqsədilə FL-in əvvəlcədən verilmiş yazılı razılığı olmadan, verilmiş reklam materiallarını çap, yayımlanma və ya nümayiş etməzdən əvvəl istənilən başqa yazılı, çap və qeyd edilmiş materiallardan istifadə

**etməyəcək. FL distribütorları – FL, FL məhsulları, FL marketing planı və potensial gəlirləri haqqında FL-in nüfuzuna xələl gətirəcək və alçaldıcı təqdimatlar və nitqlər hazırlamayacaqları, həmçinin Şirkət tərəfindən təsdiq edilməmiş məlumatlar, sənədlər və təqdimatlar verməyəcəklərini öhdələrinə götürür və bu şərtlərlə razılaşırlar.**

## **12.REKLAM PRİNSİPLƏRİ**

### **ÜMUMİ TÖVSIYƏLƏR**

**12.1** Reklam, vərəqələr də daxil olmaqla, baha başa gələn boş zaman itkisi ola və Sizi əhəmiyyətli gəlirlə təmin etməyə bilər. Forever Livingin müvəffəqiyyətli distribütorları bilirlər ki, FL işində ən faydalı metod (üsul) «üzbəüz söhbətdir». Reklamla məşğul olmaq istəyən bütün distribütorlar Şirkət tərəfindən təsdiq edilmiş çap və vizual materiallardan istifadə etməlidirlər. Verilmiş şərtlər Distribütorun ərizə formasının bir hissəsidir və bu şərtlərə riayət olunmadığı hallarda distribütor Aktivliyinin dayandırılması kimi qəti tədbirlərə gətirib çıxara bilər.

**12.2** «FLP», qartal loqotipi və ya «Forever Living» şirkətinin adı reklamda icazəsiz istifadə edilə bilməz. Sizin Forever Livinglə münasibət qaydasını öyrənmək üçün reklam zamanı «sizin şirkətlə münasibətiniz» adlı bölməyə baxın.

**12.3** Verilmiş məsələlərə dair distribütorlar FL-in marketing şöbəsinə müraciət edə bilərlər.

### **YENİ DİSTRİBÜTORLARIN CƏLB OLUNMASI**

**12.4** Bir qayda olaraq bütün reklam qanuni, düzgün və lazımi şəkildə təsdiq edilmiş olmalıdır. Ancaq siz yeni distribütorlar cəlb etmək istədiyiniz zaman, reklamın başqa müxtəlif növlərindən də istifadə edə bilərsiniz. Reklam növü olan qəzet, jurnal, kitabça, televiziya, radiodalğa, İnternet, videolent və səsyzma lentı üçün də həmçinin Şirkət idarəsinin təsdiqi tələb olunur.

**12.5** Reklamda Şirkətin adı, ünvanları və Şirkətin hansı məhsulları satmağı aydın surətdə göstərməlidir (sağlamlıq və gözəllik üçün məhsullar). Verilmiş reklama həmçinin aşağıdakı hüquqi xəbərdarlıqlar da daxil edilməlidir:

«Başqa şəxsləri verilmiş sistemdə iştirak etməyə sövq etmək və bunun müqabilində pul vəd etmək qeyri-qanunidir»;

«Siz asanlıqla yüksək gəlir əldə etməyin mümkünsüz olduğunu bilməlisiniz»;

«Bizim məhsullardan heç biri xəstəliklərin diaqnostikası, müalicəsi və ya profilaktikası, yaxud hər hansı bir müəyyən xəstəliyin qarşısının alınması üçün istehsal edilmir və satılmır. Əgər sizin tibbi probleminiz varsa, mütləq öz müalicə həkiminizə müraciət edin».

**12.6** Bu hüquqi xəbərdarlıqların reklamın əvvəlində və yaxud sonunda olması mütləq deyil, ancaq onların asanlıqla eşidilən və görünən olması vacibdir. Təbii olaraq, yazılışında nisbətən böyük və yağlı işarələrin istifadə edildiyi adlarla yanaşı, bu xəbərdarlıqlara da reklamdakı digər məlumatlar qədər diqqət ayırmaq lazımdır».

**12.7** Reklam potensial distribütorları çaşdırmamalıdır. Distribütor Aktivliyyətinin təmin etdiyi qaydalar haqqında real göstəricilərin təqdim edilməsini xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Şişirtmələr və ya yanlış göstəricilər Şirkətin Siyasətinə ziddir.

**12.8** «Diqqəti cəlb etmək məqsədi daşıyan» reklam yapışqanlarında verilmiş hüquqi xəbərdarlıqları əks etdirmək mütləq deyil. Ancaq yazılar təsdiq edilmiş olmalı və heç bir halda müştəriləri çaşdırmamalıdır.

## **PƏRAKƏNDƏ SATIŞ ÜÇÜN MƏHSULLAR**

**12.9** Reklam məqsədləri üçün məhsulların fotosəkillərindən istifadə olunmur; Aloe Vera adı və fotosəkilləri lövhə (şit) vizual element şəklində xarici məkanlarda istifadə edilə bilməz. Distribütorlara şəxsi/özəl veb-saytlar yaratmaq və yaxud başqa şirkətin veb-saytı vasitəsilə satış və ya qeydiyyat həyata keçirmək, Aloe Vera, FL-in arı məhsulları və digər məhsulları barədə məlumatlar vermək qəti qadağandır.

**12.10** Şirkətin məhsulları tibbi məhsullar lisenziyasına malik deyil. Ona görə də Şirkətin tibbi təsdiq olunmuş məhsulları haqqında məlumat vermək qəti qadağandır. Şirkətin məhsullarını insanlarda və ya heyvanlarda olan xəstəliklərin müalicəsi və ya profilaktikası üçün münasib dərman kimi təklif etmək qadağandır (yəni, «oynaqlarda ağrılar zamanı effektiv vasitə olması

təyin olunmuşdur»). Bundan əlavə, şirkətin məhsullarını, həmçinin insanların və ya heyvanların psixoloji funksiyalarının sabitləşdiricisi və yaxud normal funksiyalarının təmin edilməsi vasitəsi qismində təqdim etmək qadağandır (yəni, «metabolizmin səviyyəsini yüksəldir»).

**12.11** «Biz heç bir sübut gətirmirik» kimi imtinalar sizin söylədiyiniz qəti tövsiyələrinizi dəyişməz olaraq saxlayır.

**12.12** Təvsiyə məktubları və ya qəzetlərdən sitatlardan, Şirkətin məhsulları ilə aşkar əlaqəsi olmasa belə müxtəlif tibbi göstəricilərdən ibarət məlumatlardan Şirkətin və yaxud onun məhsullarının reklamı üçün istifadə etmək olmaz.

**12.13** Dərc edilmiş məqalələrin məzmun və müvafiqliyinə görə məqalənin dərc edildiyi nəşrin redaktoru məsuliyyət daşıyır. Şirkət bu kimi nəşrləri nə təsdiq, nə də inkar edir. Şirkət imkan daxilində məhsullarla əlaqədar bütün məlumatları təqdim etməyə çalışacaq. Distribütorlar bilməlidirlər ki, əgər onlar bu kimi məlumatların nəşr edilməsinə görə pul ödəyirlərsə, bu reklam hesab olunur və ona görə də bu növ nəşrlər yuxarıda qeyd olunduğu kimi şirkət idarəsi tərəfindən təsdiq edilməlidir.

**12.14** Əgər hər hansı bir məqalədə Şirkətin məhsulunun tərkibində olan maddələr haqqında tibbi göstəricilər verilmişdirsə, distribütor Şirkətin məhsulu haqqında olan elanın verilmiş məqalənin müvafiq nəşr tərəfindən yazılması şərtilə eyni nəşrdə yerləşdirilməsinə görə pul ödəmək hüququna malikdir (Şirkətin təsdiq etdiyi mətndən istifadə etməklə).

Verilmiş kitabçada Sizin Forever Livinglə quracağınız işin təşkili və bu Aktivliyin idarə edilməsi zaman riayət etməli olduğunuz Şirkətin Siyasəti əks olunmuşdur. Xahiş edirik, bu kitabçanı sorğu kitabçası qismində saxlayasınız.

Forever Living Products Azərbaycan MMC