

FOREVER LIVING PRODUCTS

КАЗАХСТАН

Сетевой
маркетинг
ФорEVER

Политика Компании

ПОЛИТИКА КОМПАНИИ

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Компания**
- 2. Определения**
- 3. Как стать «Дистрибьютором» и «Ассистентом Супервайзора»**
- 4. Маркетинговый план**
 - Повышение в Маркетинговом плане
 - Менеджеры
 - План прибыли и Премия за объем работы
 - Получение премиальных выплат
 - Уровни, следующие после достижения уровня Менеджера
 - Унаследованные Менеджеры
 - Программа Лидерства Менеджера
 - Награда значками с драгоценными камнями
 - Поощрительная программа деления прибыли (Клуб Президентов)
 - Программа поощрений
 - Супер Ралли и другие мероприятия ФЛП
 - Остальные поощрения продаж
- 5. Доставка продуктов компанией**
 - Порядок оформления заказа
 - Оплата заказа
 - Изменения цены и/или Кредитных баллов
- 6. Розничная продажа продуктов покупателям**
 - 30-дневная гарантия для покупателей
 - Методы розничной торговли
 - Реклама
- 7. Создание бизнеса за границей (Международное спонсирование)**
- 8. Связь с Компанией**
 - Как можно стать Независимым дистрибьютором
 - Страхование
- 9. Изменение дистрибьюторства**
 - Общие изменения и передача прав
 - Переспонсирование
 - Передача после смерти
 - Передача по причине брака
 - Передача при разводе
 - Прекращение совместного дистрибьюторства
- 10. Расторжение Дистрибьюторского договора**
 - Расторжение со стороны дистрибьютора
 - Расторжение со стороны Компании
 - Запрет на покупку бонусных премий

11. Прочие положения

- Правила работы в Интернете
- Ошибки и проблемы
- Соглашение о конфиденциальности и неразглашении
- Дополнительные положения об ограничениях
- Срок/Период
- Правила рекламирования и продвижения товара

12. Принципы рекламы

- Общие рекомендации
- Подписка нового дистрибьютора
- Продукты для розничной торговли

1 Компания

- 1.1 Компания «Форевер Ливинг Продактс» (ФЛП) имеет уникальную концепцию поощрения и поддержки независимых дистрибьюторов в использовании своей продукции и розничной торговли по всему миру. ФЛП представляет собой семейства компаний, состоящих из независимых дистрибьюторов, распространяющих продукцию ФЛП по всему миру. ФЛП обеспечивает своих дистрибьюторов продукцией высочайшего качества, поддержкой сотрудников компании и уникальным Маркетинговым планом с которым вы познакомитесь, прочитав эту брошюру. Самым важным элементом в Форевер является групповой маркетинг. ФЛП предлагает возможность дистрибьюторам и потребителям улучшить качество своей жизни, используя продукцию ФЛП. Компания также и предоставляет равные условия для достижения успеха каждому желающему работать в бизнесе ФЛП. В отличие от других возможностей деловой деятельности, риск потери капитала в ФЛП незначителен. Наряду с тем, что не требуется даже минимального капиталовложения, компания проводит либеральную политику возврата продукции. Наша компания не гарантирует, что дистрибьютор достигнет финансового успеха, не работая или полагаясь только на усилия других. Выплаты премий и предоставление поощрений дистрибьюторам в компании ФЛП зависит от объёма выкупленной продукции. Дистрибьютор является независимым лицом, с кем заключается договор и чей успех или неудача зависит исключительно от его личных усилий. Компания ФЛП имеет длительную историю успешной деятельности. Важной целью маркетингового плана ФЛП является увеличение объёма продаж и обеспечение

потребителей высококачественной продукцией Компании. Основной задачей дистрибьюторов является построение своей сети сбыта для распространения продукции среди розничных покупателей. Мы советуем дистрибьюторам всех уровней Маркетингового плана ежемесячно делать розничные продажи и вести их учет. Чтобы успешно строить свой бизнес, ФЛП рекомендует дистрибьюторам изучать продукцию Компании, посещая тренинги, развивать собственную клиентскую сеть и привлекать других лиц (далее спонсировать), с целью построения бизнеса.

- 1.2 Компания «Форевер Ливинг Продактс Казахстан», была зарегистрирована 09/02/2006 года в Казахстане, г.Алматы. Центральный офис компании расположен по адресу: г. Алматы ул. Пригородная 30, Бейс-Клуб (ул. Шаляпина уг.Момыш –Улы).
- 1.3 ФЛП Казахстан является предприятием Форевер Ливинг Продактс Интернэшнл Инк.
- 1.4 Компания Форевер Ливинг занимается продажей и распространением продукций, связанных со здоровьем, питанием, красотой. Подробное описание продукции в каталогах Компании.
- 1.5 Используя многоуровневый маркетинговый план, независимые дистрибьюторы распространяют и доставляют продукцию ФЛП потребителям. Дистрибьюторы всех уровней Маркетингового плана должны ежемесячно совершать розничные продажи и вести учёт этих продаж. Маркетинговый план Форевер Ливинг основан на принципах порядочности и единства, и предоставляет каждому равные и справедливые возможности для достижения успеха.
- 1.6 Политика Компании установлена для определения правил и принципов, необходимых для подходящих методов продажи и маркетинга, а также для обеспечения избежать несоответствующих методов продажи и маркетинга, неправильных и незаконных сделок. Данная Политика Компании время от времени меняется, редактируется и расширяется, и данные об изменениях сообщаются дистрибьюторам.
- 1.7 Все дистрибьюторы должны знать Политику Компании и правила дистрибьюторской деятельности, копия которой выдается новым дистрибьюторам при заполнении Формы заявления.

2 Определения

- 2.1 Маркетинговый план Форевер Ливинг предоставляет «активным дистрибьюторам» возможность получать ежемесячные премии от продаж

- и другие призы за собственные аккредитованные продажи и за продажи группы, которую они спонсируют. Маркетинговый план и Программы поощрения Компании разработаны в целях демонстрации принципов строения Многоуровневого маркетингового плана (Multi Level Marketing). Это включает в себя спонсорство и покупки продуктов в том количестве, в котором они могут быть распроданы в розницу.
- 2.2 Основным элементом компании ФЛП является Маркетинговый план и благодаря этому плану дистрибьюторы получают премии от собственных ежемесячных продаж и объема продаж, выполненного группой или группами, которые они спонсируют.
 - 2.3 Кредитный балл (КБ) – это условная единица измерения достижений дистрибьютора ФЛП, установленная Маркетинговым планом, в соответствии с которым осуществляется начисление премий и других видов вознаграждений. Один КБ соответствует объёму купленной у Компании продукции на сумму в размере 160 Евро, без НДС. (1 КБ = 160 € без НДС). Компания сохраняет за собой право изменения стоимости КБ в тенгевоом эквиваленте. Печатная и вспомогательная продукция не имеют стоимости КБ.
 - 2.4 «Аккредитованные продажи» означают продажи продукции, напрямую купленную у Компании.
 - 2.5 В Руководстве Политика Компании под «Дистрибьютором» подразумевается лицо, подписавшее Форму заявления дистрибьютора. Данное слово пишется с большой буквы только, когда используется в начале предложения. А слово «Новый дистрибьютор», в частности, используется для определения дистрибьюторов, не достигших уровня Ассистента Супервайзора в Маркетинговом плане Компании.
 - 2.6 «Активный дистрибьютор» - это дистрибьютор, который выкупает в течение 1 месяца продукцию у Компании в объёме не менее 4-х КБ сам лично или совместно со своими Новыми дистрибьюторами, что составляет его Личный объём продаж. Активным дистрибьюторам обязательным условием является покупка в объёме не менее 1 КБ персонально на свой ID. Статус активности дистрибьютора подтверждается каждый месяц. Постоянное место жительства дистрибьютора упоминается как «Своя страна». За исключением Менеджеров других стран ФЛП, групповые и лидерские премии получают именно в этой стране. Дистрибьютору, решившему поменять Страну, необходимо сообщить предыдущей стране, после чего адрес Новой страны приобретает статус действительности.

3 Как стать дистрибьютором и ассистентом супервайзера

- 3.1 Дистрибьютор - это лицо, достигшее 18-ти лет, заполнившее Форму заявления дистрибьютора и лично рекомендованное (спонсируемое) другим дистрибьютором (достигший уровня Ассистента Супервайзера или выше по Маркетинговому плану). Дистрибьюторство признается после полного принятия формы заявления делопроизводству ФЛП.
- 3.2 Все правила, связанные с назначением дистрибьюторов, указаны в Форме заявления дистрибьютора Компании и в других принципах Компании. Дистрибьюторы должны знать Политику Компании.
- 3.3 Дистрибьютор вправе аннулировать договор в течение 14-и дней после подписания «Формы заявления». (Смотри Статьи 10 Дистрибьюторского договора.) Если в будущем они захотят заново восстановить дистрибьюторство, это будет возможно после 2-х лет под спонсорством начального спонсора и после одобрения ФЛП, либо они могут работать под новым спонсором.
- 3.4 Дистрибьюторы закупают продукты напрямую в Компании по объявленным ценам в соответствии с принципами и методами, указанными в данном руководстве. Кроме того, печатные материалы также покупаются в Компании.
- 3.5 После подписания дистрибьютором Формы заявления и утверждения полученной формы ФЛП, дистрибьютор покупает товар на стоимость, эквивалентную не менее 100 Евро (включая НДС) по действующему курсу продажи валюты установленного компанией, договор вступает в силу после данной покупки. После вступления Договора в силу, дистрибьютор не может покупать у Компании продукцию более чем на 4 КБ. ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПРАВИЛОМ.
- 3.6 Дистрибьюторы, купившие продукцию на 2 КБ в течение любых 2-х последовательных месяцев, получают статус Ассистента Супервайзера по Маркетинговому плану Компании. Новый Дистрибьютор не может получать премии, пока не достигнет уровня Ассистента Супервайзера.
- 3.7 Все покупки продукции Ассистентами Супервайзера или дистрибьюторами с более высо-

ким уровнем, автоматически добавляются на их персональный ID.

- 3.8 Все заказы дистрибьюторов должны быть произведены в Офисе Компании. Начиная с 1 декабря 2009 года, все, находящиеся на уровне Нового Дистрибьютора, будут приобретать продукцию по Новой Дистрибьюторской цене (НДЦ) – со скидкой 15 % от розничной цены. Независимо от уровня, дистрибьютор, купивший продукцию на личный объем не менее чем на 2 КБ в течение 2-х месяцев, может приобрести продукцию по закупочной цене. Разница между Новой Дистрибьюторской Ценой и Закупочной Ценой, которая используется для создания 2 КБ, выплачивается прямому спонсору. Таким образом, спонсор использует первые 2 КБ, купленные спонсируемыми им новыми дистрибьюторами, для своей квалификации активности в течение месяца совершения покупки. Личная премия этих заказов выплачивается спонсору по ставке, определенной согласно его уровню в Маркетинговом плане. Групповая премия, связанная с этими заказами, выплачивается членам всех групп высшего уровня в соответствии с правилами Маркетингового плана.
- 3.9 Спонсирующему дистрибьютору требуется покупка продукции, как минимум, на один (1) КБ персонально на свой ID для квалификации активности независимо от количества КБ, получаемых от дистрибьюторов, которых он напрямую спонсирует.

4 Маркетинговый план

ПОВЫШЕНИЯ В МАРКЕТИНГОВОМ ПЛАНЕ

- 4.1 После достижения какого-либо уровня, дистрибьютор не может потерять достигшего уровня, за исключением прекращения деятельности или смены спонсорства.
- 4.2 Зарегистрированный дистрибьютор не может передаваться другому дистрибьютору, за исключением случаев передачи спонсорства по наследству.
- 4.3 Дистрибьюторы получают значки нового статуса на первом торжественном мероприятии «День Успеха» (Success Day) после календарного месяца, в котором они завершили свою карьеру. Значки вновь заработанных статусов торжественно вручаются только на собрании «День Успеха». (Администрация Компании может принять решение о различных исключениях.)

- 4.4 Дистрибьюторы достигают уровня Ассистент Супервайзора в Маркетинговом плане Компании после того, как они осуществляют 2 КБ от аккредитованных продаж в течение одного месяца или двух последовательных календарных месяцев.
- 4.5 Когда дистрибьютор и спонсируемая им группа осуществляют 25 КБ от аккредитованных продаж в течение одного или двух последовательных календарных месяцев, дистрибьютор получает статус Супервайзора и ему в качестве приза вручается бронзовый значок Компании.
- 4.6 Когда дистрибьютор и спонсируемая им группа осуществляют 75 КБ от аккредитованных продаж в течение одного или двух последовательных календарных месяцев, дистрибьютор получает статус Ассистента Менеджера и ему в качестве приза вручается серебряный значок Компании.
- 4.7 Любые два последовательных календарных месяца могут быть использованы для накопления КБ, необходимых для достижения уровня Ассистента Супервайзора, Супервайзора или Ассистента Менеджера. Все перемещения вверх в течение одного или двух месяцев происходят в день, когда накоплено достаточное количество КБ, необходимых для достижения соответствующего уровня.

МЕНЕДЖЕРЫ

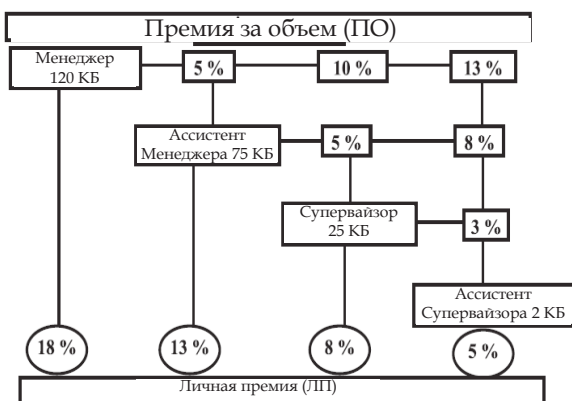
- 4.8 Дистрибьютор становится «Признанным» Менеджером и получает золотой значок Менеджера, если:
- 1) его организация выполнит объём закупок в 120 КБ Личных и/или Неменеджерских продаж в течение любых одного или двух последовательных месяцев;
 - 2) если он сохранял статус активности в течение периода квалификации;
 - 3) если у него вниз по линии нет дистрибьютора, который выполнил квалификацию Менеджера в течение этих же одного или двух последовательных месяцев.
- 4.9 Если нижестоящий дистрибьютор квалифицируется в Менеджеры в течение тех же одного или двух последовательных месяцев, его спонсор будет считаться «Признанным» Менеджером, если он будет лично активным за период выполнения квалификации и выполнит объём не менее 25 КБ (Личных и/или «Неменеджерских») в последний квалификационный месяц, с учетом КБ дистрибьюторов, не входящих в организацию нижестоящего квалифицирующегося Менеджера.
- 4.10 Менеджеры, не соответствующие условиям Пункта 4.8 и 4.9, рассматриваются как «Непризнанные» Менеджеры.

4.11 Непризнанный Менеджер в будущем может в любое время квалифицироваться на уровень «Признанного» Менеджера, выполнив следующие два требования в течение одного или двух последовательных месяцев:

- * Квалификация Менеджера должна быть активной в течение каждого месяца.
- * Дистрибьютор должен осуществить 120 личных или неменеджерских КБ от персональных и неменеджерских продаж за два последовательных месяца. (Включаются личные или неменеджерские КБ за месяц, в котором он был Непризнанным) Непризнанный Менеджер, выполнив эти требования, получив право быть Признанным Менеджером, должен сам сообщать в Головной офис компании о выполнении данных условий.

4.12 Дистрибьюторы, достигшие уровня Менеджера в Маркетинговом плане, обязаны хорошо знать правила Менеджера ФЛП, принципы компании, и действовать в соответствии с положениями и условиями.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН КОМПАНИИ



Личная премия (ЛПИ) - это премия за Личные продажи и Личные продажи персонально спонсированных Новых дистрибьюторов.

Премия за объём - это премия, выплачиваемая за сумму всех Групповых продаж, составляющих продажи Вашей группы: персонально спонсированных Ассистентов Супервайзора, Супервайзоров и Ассистентов Менеджера.

ПРЕМИЯ ЗА ОБЪЕМ РАБОТЫ (ПОР)

Новые дистрибьюторы не могут получить Премию за групповой объем работ и Премию за личный объем работ, пока они не достигнут уровня Ассистента Супервайзора.

Ассистент Супервайзора

5% ЛП от всех Личных продаж. ПО на этом уровне не выплачивается.
(Включая объем персонально спонсированных Новых дистрибьюторов.)

Супервайзор

8% ЛП от всех Личных продаж. 3% ПО от продаж всех лично спонсированных Ассистентов Супервайзора и их групп.
(Включая объем персонально спонсированных дистрибьюторов.)

Ассистент Менеджера

13% ЛП от всех Личных продаж. 5% ПО от продаж всех лично спонсированных Супервайзоров и их групп. 8% ПО от продаж всех лично спонсированных Ассистентов Супервайзора и их групп.

Менеджер

18% ЛП от всех Личных продаж. 5% ПО от продаж всех лично спонсированных Ассистентов Менеджера и их групп. 10% ПО от продаж всех лично спонсированных Супервайзоров и их групп. 13% ПО от продаж всех лично спонсированных Ассистентов Супервайзора и их групп.
(Включая объем персонально спонсированных дистрибьюторов.)

Кроме того, Менеджеры имеют право получать выплаты Премии за Лидерство от своих нижестоящих Менеджеров (смотрите раздел «Премия за Лидерство»).

ПОЛУЧЕНИЕ ПРЕМИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ

- 4.13 Все премии рассчитываются ФЛП исходя из рекомендованной розничной цены (РРЦ) без НДС.
- 4.14 Личные премии (включая те, которые были начислены дистрибьютору от новых дистрибьюторов, прямым спонсором которых он является) выплачиваются дистрибьютору независимо от его активности в течение месяца.
- 4.15 Для того, чтобы заработать премию за объем работ и другие премии от спонсируемых групп, дистрибьютор должен быть активным в течение данного месяца.
- 4.16 Премии рассчитываются в соответствии с уровнем в Маркетинговом плане. Премии выплачиваются в соответствии с достигнутым текущим уровнем дистрибьютора. Например, если Ассистент Супервайзора набирает 80 КБ за один календарный месяц, он зарабатывает 5% за первые 25 КБ, 8% за следующие 50 КБ и 13% за оставшиеся 5 КБ.

- 4.17 Ассистент Супервайзора, Супервайзор и Ассистент Менеджера не получают Премии за объем ни за одного дистрибьютора, спонсированного ими, если он находится на одном с ними уровне Маркетингового плана ФЛП. Однако все Кредитные Баллы идут в зачет этим дистрибьюторам при их продвижении вверх на следующий уровень Маркетингового плана.
- 4.18 Дистрибьюторы несут ответственность за учет собственных личных КБ и других квалификационных программ. ФЛП не несет ответственности в случае недобора достаточного количества КБ дистрибьютором в соответствии с Маркетинговым планом, включающим в себя Премию за лидерство, Программу поощрения, Деление прибыли и других поощрений.
- 4.19 Дистрибьюторам, не выполнившим требования статуса активности, премии в своих группах в этом месяце (за исключением премий за личный объем и за объём продаж от Новых дистрибьюторов, напрямую спонсированных ими) выплачиваться не будут. Дистрибьюторы, не заработавшие премии, могут получить статус активности в следующем месяце, но данное обстоятельство не будет иметь обратной силы по отношению к месяцам, в течение которых они не были активными.
- 4.20 Незаработанная премия выплачивается следующим, вышестоящим дистрибьюторам вверх по спонсорской линии, которые выполнили требования активности. Компания не может распределять премию дистрибьютора невыполнившего активность (4КБ) вниз по дистрибьюторской линии.
- 4.21 Выплаты премий производятся в виде денежного перевода на банковский счет дистрибьютора 15-го числа последующего месяца. Например; выплаты за продажи в январе производятся 15 февраля. Если 15-ое число этого месяца оказывается субботой, платежи производятся в пятницу (14-го числа). Если 15-ое число этого месяца оказывается воскресеньем, платежи производятся в понедельник (16-го числа).
- 4.22 Премии выплачиваются за минусом удержания Индивидуального подоходного налога (ИПН) 10% для резидентов, и 20% для нерезидентов. Все выплачиваемые премии облагаются НДС. Дистрибьюторы, имеющие свидетельства/патенты об Индивидуальном Предпринимательстве, и зарегистрировавшие их в офисе и написавшие заявление несут полную ответственность по налогам. Дистрибьютор, желающий изменить банковский счет, на который перечисляются премии, должен письменно сообщить в Бух-

галтерию компании об изменении номера счета, при условии, что данное сообщение доставляется до первого числа месяца, в котором требуется данное изменение.

УРОВНИ ВЫШЕ МЕНЕДЖЕРА

- 4.23 Дистрибьюторы продолжают спонсировать других дистрибьюторов и повышать их до уровня Менеджера. Если Менеджер спонсирует и развивает 2-х (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он повышается на уровень Старшего (Сениор) Менеджера, и награждается значком Менеджера с двумя драгоценными камнями на собрании Компании (Success Day).
- 4.24 Если Менеджер спонсирует и развивает 5-х (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Взмывающим (Соаринг) Менеджером и награждается значком Менеджера с 4 драгоценными камнями на собрании Компании (Success Day). К Взмывающему Менеджеру с 5-ью активными Признанными Менеджерами 1-го поколения в своей группе снижаются требования по количеству общих КБ для участия в программе поощрений на 40 КБ - для программы поощрений 1 Уровня, на 50 КБ - для программы поощрения 2 Уровня и на 60 КБ - для программы поощрения 3 Уровня.
- 4.25 Если Менеджер спонсирует и развивает 9 (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Сапфировым Менеджером и награждается золотым значком, украшенным 4-мя сапфирами на собрании Компании (Success Day). Когда Сапфировый Менеджер набирает 9 местных Признанных Менеджеров первого поколения, он награждается полностью оплаченной поездкой на один из курортов Казахстана, определяемый Компанией, на 4 дня и 3 ночи.
- 4.26 Если Менеджер спонсирует и развивает 17 (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Бриллиантово-Сапфировым Менеджером и награждается золотым значком с 2-мя бриллиантами и 2-мя сапфирами на собрании Компании (Success Day). Кроме того, ему в подарок вручается специально изготовленная статуэтка. Когда Бриллиантово-Сапфировый Менеджер набирает 17 местных Признанных Менеджеров первого поколения, он награждается полностью оплаченной поездкой на 5 дней и 4 ночи на курорт в Европе, выбранный Компанией.

- 4.27 Если Менеджер спонсирует и развивает 25 (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Бриллиантовым Менеджером и награждается значком Менеджера с одним бриллиантом специальным дизайном на собрании Компании (Success Day). Когда Бриллиантовый Менеджер набирает 25 местных Признанных Менеджеров первого поколения, он также получает следующие привилегии:
- * Отмена требования ежемесячной минимальной покупки (4 КБ) для получения премий, при условии активности 25 Признанных Менеджеров первого поколения.
 - * Получает право на участие в поездке на 1 неделю на Мировое Ралли, все расходы которой полностью оплачиваются Компанией.
- 4.28 Если Менеджер спонсирует и развивает 50 (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Двойным Бриллиантовым Менеджером и награждается специальным значком Менеджера с 2-мя большими бриллиантами на собрании Компании (Success Day). Когда Двойной Бриллиантовый Менеджер набирает 50 местных Признанных Менеджеров первого поколения, он награждается полностью оплаченной поездкой на 10 дней и 9 ночей на курорт в Южной Африке, выбранный Компанией, и эксклюзивной ручкой с особым бриллиантом.
- 4.29 Если Менеджер спонсирует и развивает 75 (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Тройным Бриллиантовым Менеджером и награждается специальным значком Менеджера с тремя большими бриллиантами на собрании Компании (Success Day). Когда Тройной Бриллиантовый Менеджер набирает 75 местных Признанных Менеджеров первого поколения, он награждается полностью оплаченной поездкой на 14 дней и 13 ночей вокруг света, персональными часами и эксклюзивной бронзовой статуэткой по усмотрению ФЛП.
- 4.30 Если Менеджер спонсирует и развивает 100 (местных или иностранных) Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Бриллиантовым Центурион Менеджером. Он награждается золотым значком специального дизайна с 4-мя большими бриллиантами на собрании Компании (Success Day).

УНАСЛЕДОВАННЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ

- 4.31 Когда Менеджер прекращает свою деятельность, вся его спонсируемая нижестоящая группа

перемещается вверх непосредственно под его спонсора, и сохраняется в текущей организационной схеме.

- 4.32 Если в спонсированной группе Менеджера, прекращающий свою деятельность, имеется Менеджер первого поколения, эти спонсированные Менеджеры классифицируются как «Унаследованные Менеджеры» в первом поколении нового назначенного спонсора.
- 4.33 Спонсор, принявший нижестоящую группу, выбирает одного из «Унаследованных Менеджеров» для повышения на уровень «Спонсированного Менеджера». Данное лицо заменяет «Спонсированного Менеджера» первого поколения, прекратившего деятельность.
- 4.34 Остальные Унаследованные Менеджеры не влияют на размер премий за объем работы или Премий за лидерство, выплачиваемых Менеджеру или вышестоящим лицам. Их активность не учитывается при квалификации на Премию Драгоценных Камней или сокращении объема премии при участии в Программе заработанных стимулов. Унаследованные Менеджеры не учитываются для повышения на уровень Старшего Менеджера.
- 4.35 Для получения статуса Спонсированного Менеджера под своим новым спонсором, остальные Унаследованные Менеджеры должны заработать 120 КБ в течение одного или двух последовательных месяцев и для требуемых 120 КБ учитывается только персональный и нон-менеджерский объем.

ПРЕМИЯ ЗА ЛИДЕРСТВО

- 4.36 После того, как дистрибьютор становится Признанным Менеджером, он должен поддерживать нижестоящих дистрибьюторов своей организации, помогая им достичь уровня Признанного Менеджера.
- 4.37 Признанным Менеджерам, имеющим нижестоящих Признанных Менеджеров, выплачивается Премия за лидерство:

Менеджер	КБ	1-ое поколение	2-ое поколение	3-е поколение
	120	6%	3%	2%

- * Премия 6% от Менеджеров первого поколения и их групповых заказов.
- * Премия 3% от Менеджеров второго поколения и их групповых заказов.
- * Премия 2% от Менеджеров третьего поколения и их групповых заказов.

4.38 Менеджерам также выдаются следующие Кредитные очки от аккредитованных продаж нижестоящих Менеджеров своей:

- * 40% от общего количества кредитных очков Менеджеров первого поколения и их групп.
- * 20% от общего количества кредитных очков Менеджеров второго поколения и их групп.
- * 10% от общего количества кредитных очков Менеджеров третьего поколения и их групп.

4.39 Если Активный Признанный Менеджер делает ежемесячный объем личных и Неменеджерских продаж в 12 КБ, то он может получить свои премии за лидерство. (Рисунок а)



Рисунок (а)

4.40 Для снижения требуемых ежемесячных 12 КБ до 8 КБ, Активному Признанному Менеджеру необходимо иметь две отдельные нижестоящие группы, в каждой из которых имеется Активный Признанный Менеджер с не менее 25 КБ, указанными в распечатках Премий за предыдущий месяц. (Рисунок б)

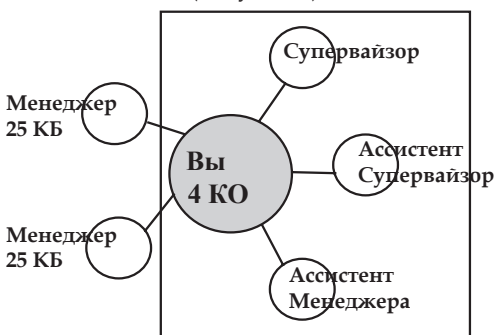


Рисунок (б)

4.41 Для снижения требуемых ежемесячных 12 КБ или 8 КБ до 4 КБ, Активному Признанному Менеджеру необходимо иметь три отдельные нижестоящие группы, в каждой из которых находится Активный Признанный Менеджер с не менее 25 КБ, указанными в распечатках Премий за предыдущий месяц. (Рисунок с)

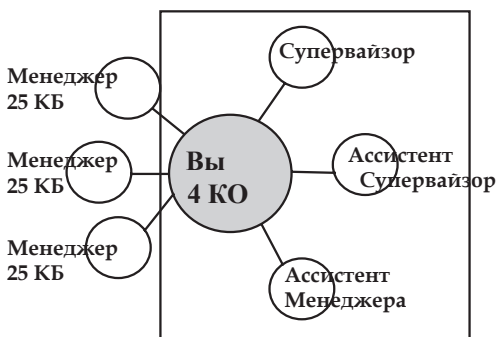


Рисунок (с)

- 4.42 Нижестоящий (Пример: не только первого поколения) Активный Признанный Менеджер, чей объем составляет не менее 25 КБ в месяц, что отражено в распечатке премий за предыдущий месяц, учитывается в сокращении требования любого вышестоящего Менеджера на 8 КБ или 4 КБ. 25 КБ нижестоящего Активного Признанного Менеджера могут состоять из личного и нон-менеджерского объема и/или 40%, 20%, 10% от своих нижестоящий групп.
- 4.43 Признанные Менеджеры, не поддерживающие статус активного в течение 3-х и более последовательных месяцев, лишаются права получать Премию за лидерство. Для того, чтобы начать снова получать Премию за лидерство, они должны быть активными и выполнять ежемесячный объем личных и нон-менеджерских продаж в 12 баллов в течение 3-х последовательных месяцев.

НАГРАДА ЗНАЧКАМИ С ДРАГОЦЕННЫМИ КАМНЯМИ

- 4.44 Активные Старшие Менеджеры имеют возможность получить дополнительную награду значками с драгоценными камнями. (К Бриллиантовым и Дважды Бриллиантовым Менеджерам требование минимального объема покупки не применяется, если они имеют 25 активных Признанных Менеджеров первого поколения.)
- 4.45 Старшим (Сапфировым) Менеджерам, которые имеют 9 или более активных, местных Спонсированных Менеджеров первого поколения в течение месяца, выплачивается дополнительный 1% от своих Менеджеров 1-го, 2-го, 3-го поколений, а также от их аккредитованных групповых продаж за этот месяц. Таким образом, Премии за лидерство составляют 7%, 4% и 3% соответственно. (Примите во внимание: Спонсированные Унаследованные или Непризнанные Менеджеры не принимают участия в награждение значками с драгоценными камнями).

- 4.46 Старшим (Бриллиантово-Сапфировым) Менеджерам, которые имеют 17 или более активных, местных Спонсированных Менеджеров первого поколения в течение месяца, выплачивается дополнительные 2% от своих Менеджеров 1-го, 2-го, 3-го поколений, а также от их аккредитованных групповых продаж за этот месяц. Таким образом, Премии за лидерство составляют 8%, 5% и 4% соответственно.
- 4.47 Старшим (Бриллиантовым) Менеджерам, которые имеют 25 или более активных, местных Спонсированных Менеджеров первого поколения в течение месяца, выплачивается дополнительные 3% от своих Менеджеров 1-го, 2-го, 3-го поколений, а также от их аккредитованных групповых продаж за этот месяц. Таким образом, Премии за лидерство составляют 9%, 6% и 5% соответственно.

Награда с драгоценными камнями	Квалификация	1-ое поколение	2-ое поколение	3-е поколение
Сапфировый Менеджер	9 Активных Признанных Менеджеров 1-ой линии	7%	4%	3%
Бриллиантово-Сапфировый	17 Активных Признанных Менеджеров 1-ой линии	8%	5%	4%
Бриллиантовый Менеджер	25 Активных Признанных Менеджеров 1-ой линии	9%	6%	5%

Проценты содержат Премий за лидерство.

(Примите во внимание: Спонсированные Унаследованные или Непризнанные Менеджеры не принимают участия в награждение значками с драгоценными камнями)

- 4.48 В связи с Международным спонсированием поощрение наградой значками с драгоценными камнями выплачивается в каждой стране на основе деятельности менеджеров в данной стране. Поэтому, для квалификации на поощрение наградой значками с драгоценными камнями из какой-либо страны вы должны иметь требуемое число активных менеджеров первого поколения из этой страны в месяц квалификации на получение премии.

ПООЩРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

- 4.49 Разделение прибыли является двенадцатимесячной поощрительной программой, действующей согласно финансовому году Компании (в Казахстане январь-декабрь). Данная поощрительная программа имеет три класса или «уровня».

4.50 В программе могут участвовать все Признанные Менеджеры, отвечающие следующим требованиям:

- * Необходимо ежемесячно выполнять активность 4 КБ с 1 января – по 31 декабря и ежемесячно выполнить Активность Лидерства после достижения уровня Признанного Менеджера (см. раздел под названием «Премия за лидерство»).
- * Необходимо быть участником программы поощрений. (План-машина)
- * Не заказывать продукцию, не распространяв 75% от продукции, купленной ранее.
- * Необходимо участвовать в еженедельных собраниях возможностей, рабочих брифингах, собраниях Success Day, Казахстанских Ралли и всех мероприятиях, спонсируемых Компанией.
- * Развивайте свое дело с ФЛП в соответствии с Политикой Компании и правилами Многоуровневого маркетинга.
- * Все условия, кроме нижеуказанных нон-менеджерских условий, должны быть выполнены в стране, где вы квалифицируетесь.

4.51 Окончательное решение по принятию участия в программе поощрения «Деления прибыли» принимается Советом директоров Компании.

Менеджер-участник акции «Деления прибыли», требования для 1-го Уровня (МДП)

4.52 Вам необходимо выполнить объем работы в 700 личных и нон-менеджерских кредитных баллов после получения статуса Признанного Менеджера. В течение периода акции, не менее 150 КБ должны состоять из суммы КБ новых дистрибьюторов, спонсированных вами. КБ переспонсированных дистрибьюторов не действительны для условия 150 КБ. Работайте с одной или большими ниже-расположенными линиями и способствуйте тому, чтобы как минимум один Признанный Менеджер набрал 600 или больше КБ в течение поощрительного периода после того, как он стал Признанным Менеджером. Это может быть, как имеющийся Менеджер, так и лицо, достигшее уровня Менеджер в течение поощрительного периода. Их КБ не добавляются вашим КБ в банке премий.

(Примечание: КБ, которые ваш Менеджер заработал в месяцах, в которых он квалифицировался только набрав 4 КБ, считаются действительными для этих условий).

- * «Новые» КБ, заработанные вами вне страны, в которой вы квалифицировались, не добавляются к КБ при формировании банка премий.
- * Все остальные личные и нон-менеджерские КБ должны быть заработаны в стране, в которой вы квалифицировались.

Расчет выплаты премий 1-го уровня

- 4.53 Формируется банк премий и половина (50%) собранных премий выплачивается тем, кто находится на этом уровне поощрения. Рассчитанная сумма разделяется на общую сумму КБ всех квалифицированных МРП и таким образом, определяется денежная стоимость каждого КБ. Данная денежная стоимость умножается на общее количество КБ каждого МРП и рассчитываются суммы поощрительных премий.
- 4.54 а. Если вы в качестве Менеджера Разделения Прибыли развивали одного или более Менеджера из различных нижестоящих линий, их КБ добавляются в ваши КБ при формировании банка премий.
- б. Общее число МРП, квалифицированных на получение доли из премий, собранных в каждом разделе банка, разделяется на сумму премий, собранных в этом разделе («новые» КБ, заработанные в других странах, не включаются в данный расчет), таким образом, определяется денежная стоимость каждого КБ и сумма поощрительной премии устанавливается путем умножения на количество КБ, заработанных каждым МРП.

Менеджер-участник акции «Деления прибыли», требования для 2-го Уровня (МЗДП)

- 4.55 Вам необходимо выполнить объем работы в 600 личных и нон-менеджерских кредитных баллов после получения статуса Признанного Менеджера. В течение периода акции, не менее 100 КБ должны состоять из суммы КБ новых дистрибьюторов, спонсированных вами. КБ переспонсированных дистрибьюторов не действительны для условия 100 КБ. Работайте с 3-мя или большими нижерасположенными линиями и способствуйте тому, чтобы как минимум, один Признанный Менеджер из имеющихся 3-х линий квалифицировался на уровень Менеджера Деления прибыли (МДП). Это может быть, как имеющийся Менеджер, так и лицо, достигшее уровня Менеджер в течение поощрительного периода. Их КБ добавляются вашим КБ в банке премий. Кроме того, вы получаете премию от поровну разделенных долей в банке премий МДП 1-го уровня.
- * «Новые» КБ, заработанные вами вне страны, в которой вы квалифицировались, не добавляются к КБ при формировании банка премий.
 - * Все остальные личные и нон-менеджерские КБ должны быть заработаны в стране, в которой вы квалифицировались.

Расчет выплаты премий 2-го уровня

- 4.56 а. Одна третья часть (33.335%) собранных премий в образованном банке премий выплачивается тем, кто находится на этом уровне поощрения. Полученная сумма разделяется на общую сумму КБ всех квалифицированных МРП 2-го уровня и таким образом, определяется денежная стоимость каждого КБ. Данная денежная стоимость умножается на общее количество КБ каждого МРП и рассчитываются суммы поощрительных премий.
- б. Общее число МРП, квалифицированных на получение доли из премий, собранных в каждом разделе банка, разделяется на сумму премий, собранных в этом разделе («новые» КБ, заработанные в других странах, не включаются в данный расчет), таким образом, определяется денежная стоимость каждого КБ и сумма поощрительной премии устанавливается путем умножения на количество КБ, заработанных каждым МРП.

Менеджер-участник акции «Деления прибыли», требования для 3-го Уровня (М6ДП)

- 4.57 Вам необходимо выполнить объем работы в 500 личных и нон-менеджерских кредитных баллов после получения статуса Признанного Менеджера. В течение периода акции, не менее 100 КБ должны состоять из суммы КБ новых дистрибьюторов, спонсированных вами. КБ переспонсированных дистрибьюторов не действительны для условия 100 КБ. Работайте с 6-ю или большими нижерасположенными линиями и развивайте, как минимум, одного Признанного Менеджера из 6-и имеющихся различных линий на уровень Менеджера Деления прибыли (МДП). Это может быть, как имеющийся Менеджер, так и лицо, достигшее уровня Менеджера в течение поощрительного периода. Их КБ добавляются вашим КБ в банке премий. Кроме того, вы получаете премию от поровну разделенных долей в банке премий МДП 1-го и 2-го уровней.
- * «Новые» КБ, заработанные вами вне страны, в которой вы квалифицировались, не добавляются в КБ при формировании банка премий.
 - * Все остальные личные и неменеджерские КБ должны быть заработаны в стране, в которой вы квалифицировались.

Расчет выплаты премий 3-го уровня

- 4.58 а. Одна шестая часть (16.665%) собранных премий в образованном банке премий выплачива-

ется тем, кто находится на этом уровне поощрения. Полученная сумма разделяется на общую сумму КБ всех квалифицированных МРП 3-го уровня и таким образом, определяется денежная стоимость каждого КБ. Данная денежная стоимость умножается на общее количество КБ каждого МРП 3-го уровня и рассчитываются суммы поощрительных премий.

- в. Общее число МРП, квалифицированных на получение доли из премий, собранных в каждом разделе банка, разделяется на сумму премий, собранных в этом разделе («новые» КБ, заработанные в других странах, не включаются в данный расчет), таким образом, определяется денежная стоимость каждого КБ и сумма поощрительной премии устанавливается путем умножения на количество КБ, заработанных каждым МРП.

ПРОГРАММА ПООЩРЕНИЙ

- 4.59 Все Признанные Менеджеры имеют право участвовать в программе поощрений.
- 4.60 Программа поощрений используется дистрибьютором для покупки или аренды имущества, например; автомобиль, дом, судно, и т.д. на свое имя.
- 4.61 Существуют три уровня поощрения:
- * 1 Уровень: Компания ежемесячно выплачивает максимум 400.00 долларов США в течение максимум 36 месяцев.
 - * 2 Уровень : Компания ежемесячно выплачивает максимум 600.00 долларов США в течение максимум 36 месяцев.
 - * 3 Уровень : Компания ежемесячно выплачивает максимум 800.00 долларов США в течение максимум 36 месяцев.
- 4.62 Объем работ, требуемых для получения этого права, оценивается в течение 3-х последовательных календарных месяцев.
- 4.63 Ниже указаны объемы работы, необходимые для получения права участия в различных уровнях программы.

Программе заработанных стимулов	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
Условие КБ в 1-ый месяц	50	75	100
Условие КБ в 2-ой месяц	100	150	200
Условие КБ в 3-ий месяц	150	225	300

- 4.64 После получения данного право объемы работы должны поддерживаться на уровне 3-го месяца. Если объем КБ группы дистрибьютора падает

ниже требуемого объема за какой-либо месяц, то месячная сумма Заработанных Поощрительных Премий за объем работы группы дистрибьютора будет определена из расчёта 2,66 долларов США за каждый КБ.

4.65 В КБ объема работы группы включаются личные групповые кредиты, плюс 40% групповых кредитов всех Менеджеров первого поколения, плюс 20% групповых кредитов всех Менеджеров второго поколения, плюс 10% групповых кредитов всех Менеджеров третьего поколения.

4.66 Для Менеджеров, имеющих 5 лично спонсированных Активных Менеджеров первого поколения в течение третьего квалификационного месяца и всех последующих месяцев 36-месячного периода, требуемый квалификационный объём составляет 110 КБ для 1-го Уровня, 175 КБ для 2-го Уровня и 240 КБ для 3-го Уровня.

За каждые дополнительные 5-ых новых лично спонсированных Активных Признанных Менеджеров первого поколения в течение третьего квалификационного месяца и последующего 36-месячного периода для всех Менеджеров количество требуемых КБ снижается на 40 КБ для 1-го Уровня, 50 КБ для 2-го Уровня и 60 КБ для 3-го Уровня.

Для Менеджеров, имеющих 25 и более лично спонсированных Активных Признанных Менеджеров первого поколения, требования по выполнению КБ для Заработанных Поощрительных Премий отменяются.

Данные условия указаны в следующей таблице:

Признанный Менеджер первого поколения	5	10	15	20	25
1 Уровень	110	70	30	-	-
2 Уровень	175	125	75	25	-
3 Уровень	240	180	120	60	-

4.67 По завершении третьего квалификационного месяца для программы поощрений, дистрибьютор может начать выполнение квалификации для более высокого уровня со следующего (четвертого) месяца. Например, дистрибьютор, получивший право на 1 Уровень в январе, феврале и марте, с апреля может начать выполнение квалификации для 2 уровня.

4.68 В конце 36-месячного периода дистрибьютор может вновь квалифицироваться на новую акцию программы поощрения, используя вышеописанные квалификационные требования. Для такой квалификации могут быть выбраны 3 любых последовательных месяца в пределах 6-ти месячного периода, непосредственно перед окончанием первоначального 36-месячного периода.

- 4.69 Первый платеж дистрибьютору рассчитывается по КБ, полученным в месяце, в котором принятие было осуществлено ФЛП, и после подтверждения производится переводом в банковский счет дистрибьютора 15-го числа следующего месяца. Кроме того, Компанией подготавливается сертификат и ключ, и вручаются Генеральным директором на Дне Успеха (Success Day). Премии последующих 35 месяцев подготавливаются автоматически и указываются на Распечатке премий (Выписке).
- 4.70 Платежи не имеют обратной силы действия, например, если дистрибьютор квалифицировался в течение января, но не принял решение о принятии до марта, платежи начинаются только в марте месяце.

КВАЛИФИКАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТИЯ НА СУПЕР РАЛЛИ ФЛП, МИРОВОМ РАЛЛИ И ДРУГИХ МЕРОПРИЯТИЯХ

- 4.71 Компания Форевер Ливинг Продактс Интернэшнл Инк., центральный офис которой находится в Америке, ежегодно проводит Мировое Ралли в выбираемой ею стране. Дистрибьютор, выполнивший наибольший группой объем КБ с 1 января по 31 декабря того же года, и его супруга получают право участвовать в Мировом Ралли в качестве гостей Компании. Квалифицированные дистрибьюторы будут участвовать на всех встречах и мероприятиях, связанных с Мировым Ралли, при выполнении условий, указанных в Пункте 4.80.
- 4.72 Форевер Ливинг Продактс Интернэшнл Инк. ежегодно проводит Супер Ралли ФЛП в США. Срок квалификации для участия в Супер Ралли ФЛП с 1 апреля по 31 марта текущего года.
- 4.73 Признанные Менеджеры, сохранившие активность в течение каждого месяца и выполняющие объем работ не менее 1500 КБ за указанный период, получают право участвовать в Супер Ралли ФЛП. Не активные дистрибьюторы, не могут выиграть поощрения для участия на Супер Ралли, так как не могут использовать ежемесячные КБ, созданные группой, однако созданные личные КБ, будут использоваться независимо от активности. Менеджерам, получившим данное право первый раз, также предоставляется право участвовать в Пост Ралли Туре. При условии выполнения условий, указанных в Пункте 4.80, Компания обеспечивает квалифицированных дистрибьюторов авиабилетами и проживанием на 4 ночи и 5 дней. Дистрибьюторы будут участвовать в Ралли и связанных с ним тренингах и

мотивационных мероприятиях, и каждому дистрибьютору выдается 500 \$ на расходы. Ниже указан обновленный общий групповой объем кредитных очков, необходимых для квалификации признанных Менеджеров, сохранившим активность в течение каждого месяца, на частичное участие в Супер Ралли ФЛП.

- * **1 браслет Ралли, если заработаны 250 КБ,**
- * **2 браслета Ралли, если заработаны 500 КБ,**
- * **проживание в отеле 1 ночь и 2 браслета Ралли, если заработаны 750 КБ,**
- * **проживание в отеле 3 ночи и 2 браслета Ралли, если заработаны 1000 КБ,**
- * право на участие в традиционной поездке Пост Ралли Тур, включающей в себя города Феникс, Макален, Даллас и Лас Вегас, и 500 \$ на расходы, если заработаны 1.500 КБ,
- * право на участие в поездке Серебряный Пост Ралли Тур и 1000\$ на расходы, если заработаны 2.500 КБ,
- * 1000 \$ на расходы дополнительно к наградам на заработанные 2.500 КБ (всего 2.000 \$), специальная церемония признания на Супер Ралли и право пользоваться V.I.P входом в специальный торговый центр, если заработаны 5.000 КБ,
- * 1000 \$ на расходы дополнительно к наградам на заработанные 5.000 КБ (всего 3.000 \$) и возможность участвовать на специальной встрече с Заместителями Председателя Совета Директоров, если заработаны 7.500 КБ,
- * право прилететь и улететь с Супер Ралли ФЛП Бизнес-классом дополнительно к наградам дистрибьюторов, заработавших 7.500 КБ, если заработаны 10.000 КБ.

Признанные Менеджеры, сохранившие активность в течение каждого месяца и имеющие иностранные группы, должны выполнить условие 1500 КБ, указанного в параграфе 4.73, суммируя общие групповые кредитные баллы во всех странах, или выполнить условие активности 2500 КБ, указанного в параграфе 4.74, для получения права участвовать в Супер Ралли ФЛП. (НЕ РАЗРЕШАЕТСЯ ОБЪЕДИНЯТЬ Кредитные баллы для квалификации на другие поощрения менее 1500 КБ).

В связи с кредитными баллами, заработанными в других странах, дистрибьютор обязан не позднее двух недель после квалификационного периода предоставить в администрацию своей страны документальное подтверждение заработанных КБ в других странах. Дистрибьютор несет полную ответственность за указанные действия и визовое оформление в консульстве. Администрация офиса страны, где находится дистрибьютор, также является ответственным за утверждение полученных сведений о кре-

дитных баллах и организацию любых поездок и других мероприятий. Дистрибьюторы будут участвовать в поездках вместе с группами из их стран и в Супер Ралли ФЛП представляются вместе с их странами. Если требуемые визы не получены, поощрения, заработанные дистрибьюторами, другим лицам не передаются.

- 4.74 Фореввер Ливинг Продактс Интернэшнл Инк. дополнительно организует для квалифицированных дистрибьюторов тур после Ралли для поездки на различные предприятия и курорты в США. В последующих годах требованием для участия в данном дополнительном туре будет групповой объем работ в 2500 КБ. Менеджеры, выполнившие групповой объем работ в 2500 КБ, кроме квалификации на участие в Серебряном Пост Ралли, могут также получить 1000 \$ на расходы.
- 4.75 Только для Серебряного Пост Ралли Тура: дистрибьюторы, которые выполнили программу и желают взять с собой детей, могут сделать это, принимая во внимание следующие условия:
- а) Все затраты, связанные с транспортом, проживанием и питанием, а также другие расходы на детей, должны быть оплачены дистрибьюторами самостоятельно;
 - б) Дети не допускаются на банкеты и другие мероприятия, как дневные поездки;
 - в) Компания не будет организовать детям чартерные перелеты. Поэтому дистрибьюторам необходимо организовать другую программу перелета для детей и если им требуется путешествовать вместе со своими детьми, они должны будут оплачивать и свои авиабилеты.
- 4.76 ФЛП ежегодно будет проводит Казахстанское Ралли (Мотивационная встреча Менеджеров) в любом месте Казахстана. Период квалификации для участия в Казахстанском Ралли с 1 июня по 31 мая.
- 4.77 Признанным Менеджерам, сохранившим активность в течение каждого месяца и выполняющим групповой объем работ не менее 1000 КБ за указанный период (при условии выполнения условий, указанных в Пункте 4.80), отправляется билет на участие в заседаниях и мероприятиях Казахстанского Ралли.
- 4.78 Дорожные расходы для участия в Казахстанском Ралли покрываются дистрибьюторами.
- 4.79 В последующих годах дистрибьютор получает право бесплатно участвовать в Казахстанском Ралли, выполнив групповой объем работ 1400 КБ.
- 4.80 Компания сохраняет за собой право изменения требования на квалификацию для какого-либо мероприятия. Все внесенные изменения сообщаются дистрибьюторам через журнал «FOREVER», публикуемый перед началом квалификационного периода. Дистрибьюторы, квалифицированные на участие в мероприятиях Компании, будут получать билеты, состав-

ленные на имена, указанные в Форме заявления дистрибьютора, находящейся в досье ФЛП. Если супруг(а), состоящий(ая) в браке с юридической точки зрения, не указан(а) в форме, Компания самостоятельно решает вопрос о выдаче дополнительного билета. Распределение номеров осуществляется так, чтобы номер был разделен дистрибьюторами, указавшими один и тот же номер в одной и той же Форме заявления дистрибьютора. Одиноким дистрибьюторы будут разделять номера с другим дистрибьютором своего пола. Дистрибьюторы, требующие одноместные номера, должны будут выплачивать дополнительную сумму. На все поездки программы поощрений, кроме Мирового Ралли, дистрибьюторы, чьи супруги не записаны в форме дистрибьютора или не участвуют в поездке по какой-либо причине, могут взять с собой любое лицо, которое является дистрибьютором компании или в дальнейшем будет осуществлять деятельность в компании. Лица, не достигшие восемнадцати (18) лет, и лица, членство которых отменено из-за увольнения или прекращения, не могут воспользоваться данной возможностью. Сапфиновые, Бриллиантово-Сапфиновые, Дважды Бриллиантовые и Трижды Бриллиантовые Менеджеры, выполнившие объем работ на 1500 КБ и 2500 КБ получают право взять с собой супруга(у) на поощрительные поездки, как Супер Ралли ФЛП и Пост Ралли. Если у дистрибьютора, заработавшего данное поощрение нет супруга(и), либо супруг(а) не может принять участие в поездке по личным причинам, дистрибьютор может взять с собой другого дистрибьютора.

5 Доставка продукции компанией

ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ЗАКАЗА

- 5.1 Категорически не рекомендуется «создание запасов» и «совместные покупки», и если выявлены доказательства подобных случаев, это приведет к потере квалификации на премии, награды или права для программ поощрения и прекращения дистрибьюторской деятельности. Обычно не допускается давать новый заказ до реализации 75% продуктов, находящихся в запасе.
- 5.2 Дистрибьюторы могут заказывать продукцию и печатные материалы напрямую в центрах продукции, называемых Администрацией.

- 5.3 Компания принимает заказы, оформленные через центральную линию заказа или же в центрах продукции (лично, по телефону, факсу, электронной почте, в онлайн-магазине на сайте ФЛП или по смс).
- 5.4 В случае если дистрибьютор попросит третье лицо оформить заказ или принять доставку от его имени, дистрибьютор лично несёт ответственность за надлежащее оформление заказа. Компания несёт ответственность за надлежащее получение и доставку заказов, выданных в центре обслуживания.
- 5.5 Все последующие заказы, кроме первой покупки продукции на сумму в тенге, эквивалентную 100 Евро при утверждении первого заявления на дистрибьюторскую деятельность, должны быть на сумму в тенге эквивалентную не менее 50 Евро. (Рассчитывается по действующему курсу продажи валюты Народного банка). Покупка печатных материалов не включается в сумму заказа и не имеет КБ.
- 5.6 Для квалификации на премии определенного месяца, все заказы, вместе с необходимыми платежами, должны быть предоставлены в Компанию до конца последнего рабочего дня уходящего месяца. Для предотвращения всех возможных трудностей и проблем, все дистрибьюторы должны быть стимулированы для подачи заказов достаточно раньше последней даты заказа соответствующего месяца. Вы можете ежедневно проверять свои КБ на сайте компании <http://www.foreverliving.com>. Компания не несёт ответственность за необработанные заказы, поступившие в последний день квалификации активности / повышения уровня, из-за поздней доставки и завершения рабочего дня.
- 5.7 Если заказ не получается дистрибьютором лично, необходимые для отгрузки сведения о заказе должны быть письменно указаны в головной офис Компании во время оформления заказа.
- 5.8 Все купленные продукты необходимо проверять по счет-фактуре сразу при получении, и в случае несоответствия или повреждения извещать Головной офис Компании немедленно. Когда дистрибьютор производит оплату один раз или подтверждает платеж, продажа является окончательной после доставки продукции. При доставке заказа курьерской службой или принятии заказа в центре обслуживания, извещение о каком-либо повреждении или отсутствии продукта, должно быть предоставлено в головной офис Компании в течение 24 часов. Продукция по счет-фактуре, по которой не была предъявлена никакая претензия, считаются принятой. Возврат данной продукции не производится.

- 5.9 Пока не расторгнут дистрибьюторский договор, при сдаче товаров возврат денег дистрибьютору не производится, вместо этого товары заменяются идентичными товарами.

ОПЛАТА ЗАКАЗА

- 5.10 Оплата за оформленные дистрибьютором заказы, может быть произведена одним из нижеуказанных методов при доставке или заранее. Вся стоимость заказа должна быть оплачена одним методом.

- * КРЕДИТНАЯ КАРТОЧКА
- * НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ
- * ОПЛАТА ПОЧТОВЫМ ЧЕКОМ
- * СУММА СЧЕТА-ФАКТУРЫ ПОЛНОСТЬЮ ОПЛАЧИВАЕТСЯ БАНКОВСКИМ ПЕРЕВОДОМ, КРЕДИТНОЙ КАРТОЧКОЙ ИЛИ НАЛИЧНЫМ РАСЧЕТОМ В ВИДЕ ОДНОЙ ОПЕРАЦИИ.

КАТЕГОРИЧЕСКИ НЕ ДОПУСКАЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ КАРТОЧКИ ДРУГОГО ЛИЦА. В СЛУЧАЕ ВЫЯВЛЕНИЯ ФАКТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ КАРТОЧКИ ДРУГОГО ЛИЦА, ПРИМЕНЯЕТСЯ ШТРАФНАЯ САНКЦИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИНЦИПАМИ КОМПАНИИ. А В СЛУЧАЕ ПОВТОРЕНИЯ ПОДОБНОГО ДЕЙСТВИЯ, ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕКРАЩАЕТСЯ.

ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ И/ИЛИ КРЕДИТНЫХ БАЛЛОВ

- 5.11 Все цены на продукты устанавливаются в Евро, и платежи производятся в тенге по курсу, установленному Компанией в соответствии с действующим курсом продажи валюты Народного банка РК. Компания вправе отразить в своих ценах изменения цен, возникших из-за колебаний курса валют в течение короткого срока. Старые цены являются недействительными от даты опубликования новых цен.
- 5.12 В подобном случае, изменения в печатных документах не производятся, при этом администрация компании имеет право предпринять иное действие.

6 Розничная продажа продуктов покупателям

30-ДНЕВНАЯ ГАРАНТИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ

- 6.1 Компания гарантирует продукты, купленные дистрибьюторами и потребителями, в соответствии с

Политикой Компании согласно указанным ниже условиям. Все продукты имеют кредитные баллы. Исключения составляют печатные и вспомогательные материалы, которые не имеют кредитных баллов и не покрываются 30-дневной гарантией.

- 6.2 Дистрибьюторы должны выписать квитанцию гарантийной доставки с указанием даты покупки продукта покупателем. Гарантийный срок завершается по истечении 30 дней от этой даты. Это не повлияет на другие юридические права.
- 6.3 Гарантия применяется в последовательности: покупатель- дистрибьютор- Компания.
- 6.4 Дистрибьютор, продавший продукт и получивший средства от этой продажи, несет личную ответственность за возврат потребителю-покупателю 100% продажной цены продукта, проданного им в течение последних 30-и дней. Покупатели должны доказать покупку этого товара путем возвращения подлинников и копий всех счетов-фактур, квитанций гарантийной доставки и коробок (включая пустых коробок), связанных с проблемным продуктом. (Данное обстоятельство не повлияет на их юридические права). Компания имеет право отказать в повторном возврате продукта одним и тем же дистрибьютором.
- 6.5 Частично использованные продукты или продукты, находящиеся в состоянии, не позволяющий повторный сбыт (или пустые коробки), и подлинники счетов-фактур вместе с квитанцией гарантийной доставки должны быть возвращены дистрибьютором в Головной офис Компании в течение 180 дней от даты первоначальной покупки. Компания выдает новые продукты вместо них, но не заменяет их другими продуктами.
- 6.6 В случае если какой-либо дистрибьютор не будет соблюдать условия гарантии, потребляющий покупатель будет вправе обращаться напрямую в Компанию вместе с доказательствами покупки продукта в течение первых 30 дней после истечения 30-дневного гарантийного срока. После получения этих доказательств и оставшихся продуктов и упаковок, если таковые имеются, Компания имеет право по своему усмотрению заменить этот продукт другим или вернуть продажную цену.
- 6.7 В случае не выплаты суммы возврата розничному покупателю в соответствии с условиями 30-дневной гарантии впоследствии сумму возврата выплачивает Компания, Компания сохраняет за собой право удержать сумму, уплаченную покупателю из выплаты премии дистрибьютора для удовлетворения требования. Вместе с тем, Компания прилагает все возможные усилия на-

- правлять подобные требования дистрибьютору и разрешать их через дистрибьютора.
- 6.8 Продукты не должны открываться, заново упаковываться или маркироваться перед продажей.
- 6.9 Дистрибьюторы не должны позволять выставлению или продаже продуктов или печатных материалов Компании в любых точках розничной торговли (в частности магазины для продажи продуктов здравоохранения, питания, мест продажи химических веществ / аптеки, супермаркеты, точки продажи автомобильных изделий). Данное условие является категорическим независимо от того, что владелец товара / управляющий фактически является дистрибьютором ФЛП. Необходимо запрашивать у ФЛП разъясняющие сведения о подобных местах.
- 6.10 В случае если владелец / управляющий подобной организации является дистрибьютором, они могут продолжать розничной торговли продукции ФЛП отдельно от своих организаций и в соответствии с политикой Компании. Кроме того, спонсор такого дистрибьютора, обязан обеспечить применение политики Компании вплоть до места розничной продажи. В противном случае, в ответе за применение политики Компании будет спонсор.
- 6.11 Продукты ФЛП ни в коем случае не могут продаваться третьими лицами (не являющимися дистрибьюторами ФЛП). Не допускается рекламировать и предлагать продукцию ФЛП на веб-сайтах и других каталогах, созданных дистрибьюторами ФЛП и третьими лицами или другими организациями. В противном случае принимаются юридические меры, и продукты собираются законными средствами. Все логотипы, торговые марки и эмблемы нашей Компании защищены законом Республики Казахстан от 26 июля 1999 года № 456-І о защите торговых марок. Если не указано иное, они не могут быть копированы и использованы без получения разрешения. Текст, аудио материалы, анимационные и видео файлы, публикуемые на наших веб-сайтах (<http://www.foreverliving.com>, www.foreverlivingtr.com, www.flptr.com), защищены Законом Республики Казахстан от 02 марта 2007 года № 237-ІІІ и другими соответствующими законодательными актами, и не могут быть копированы, использованы и опубликованы на других сайтах.
- 6.12 Предприятия, чья деятельность ведется в сфере услуг (парикмахерские, салоны красоты и оздоровительные клубы) могут быть исключением из правила относительно центров розничной продажи. Необходимо, чтобы продаваемые продукты были связаны с оказываемыми услу-

гами или должны быть использованы в сфере оказания данных услуг. Получение письменного разрешения ФЛП по данному вопросу обязательно. Необходимо запрашивать у ФЛП разъясняющие сведения о подобных местах. В случае одобрения ФЛП, таким организациям разрешается выставлять и продавать продукты только в отделах оказания услуг. Тем не менее, запрещается рекламировать продукции Компании в наружной части офиса, на окнах/витринах или устанавливать вывески.

- 6.13 «Напитки Алоэ», «Forever Лайт Ультра» и «Диета» или «Чай с алоэ или растительным содержанием» могут предлагаться или продаваться в ресторанах порциями. Палочки «Fast Break Energy Bar» также могут предлагаться и продаваться в ресторанах порциями.
- 6.14 Дистрибьютор не должен делать каких-либо заявлений, давать рекомендации о применении или должен быть осторожным, чтобы не давать рекомендации в области, в которой он не является специалистом. Компания не принимает на себя какой-либо ответственности в связи с любым заявлением, сделанным дистрибьютором о пользе продуктов, кроме указанных в литературе, опубликованной Компанией для покупателей. Вся юридическая ответственность возлагается на заявителя.

РЕКЛАМА

- 6.15 Перед тем, как обратиться в отдел маркетинга по другим вопросам, дистрибьюторы должны знать рекламные принципы Компании (Статья 12).
- 6.16 Дистрибьюторы, желающие рекламировать продукты или компанию в целях продажи, должны использовать тексты и изображения, утвержденные Компанией.
- 6.17 Дистрибьюторам разрешается проводить ознакомительные рекламные акции для привлечения в это дело других, получив письменное разрешение ФЛП (хотя Компания не считает, что это является самым лучшим способом). Дистрибьюторы должны знать, что такая реклама подвергается правовой проверке.
- 6.18 В случае если дистрибьюторы желают создать другие рекламные материалы, они обязательно должны получить письменное одобрение администрации Компании перед их использованием. Перед тем, как представить их администрации, дистрибьюторы должны предоставить соответствие подобных материалов рекламным принципам. Для рассмотрения данных материалов требуется одна рабочая неделя. Одобрение но-

вого рекламного материала выдается только дистрибьютору, обратившегося за одобрением.

- 6.19 Компания сохраняет за собой право предоставлять одобренные рекламные материалы остальным дистрибьюторам.
- 6.20 Дистрибьюторы, использующие рекламные материалы, одобренные письменно, несут личную ответственность за расследования по поводу рекламных материалов. Если дистрибьютор приглашает дистрибьютора или кандидатов на розничных покупателей на собрание, он должен точно указать в приглашении цель собрания и объяснить, что приглашенные на собрание не обязуются покупать какой-либо товар. Приглашенным нужно предоставлять данные о контактном лице; номер телефона данного лица, если имеется номер факса и адрес электронной почты.
- 6.21 Не допускается установление внешних средств рекламы Компании или продуктов в местах кроме наклеек для стекол автомобилей либо вывесок на витринах

7 **Создание бизнеса за границей (международное спонсирование)**

- 7.1 Все дистрибьюторы ФЛ имеют право расширять свой бизнес в любой стране мира, где имеются представительства ФЛ.
- 7.2 Форевер Ливинг Продактс не дает никаких рекомендаций дистрибьюторам для продажи продуктов или создания торговой сети в зарубежной стране, где нет официальной торговой деятельности или представительства ФЛП. Дистрибьюторы вправе отправлять продукты в эти страны только для личного пользования или для пользования членами их семьи или друзьями. В данных случаях дистрибьюторы несут ответственность за импортные пошлины, налоги и таможенное оформление документов. ФЛП не будет отправлять продукты дистрибьюторам в зарубежных странах или их клиентам.
- 7.3 а) Для того, чтобы стать дистрибьютором в другой стране, дистрибьютору из Казахстана необходимо заполнить форму Международного спонсирования, соблюдая указания, напечатанные в форме. Данная форма предоставляется в головной офис, и после регистрации в головном офисе отправляется в головной офис зарубеж-

ной страны, где будет осуществлена операция. Если дистрибьютор проживает в стране, где он желает работать, необходимо заполнить Форму изменения страны, зарегистрированной в головном офисе. После принятия данной формы к учету, дистрибьютор становится иностранным дистрибьютором в Казахстане и местным дистрибьютором в стране-проживания.

- b) Кроме того, дистрибьютор может получить право на Международное спонсирование после обращения в администрацию в своей стране через электронную почту, письмо или факс. Данное обращение вы можете направить в администрацию в своей стране через электронную почту, письмо или факс, указав свое имя и фамилию, свой Дистрибьюторский ID номер, название страны, где вы собираетесь работать и ваш адрес. Указанная информация о Вас и Вашем спонсоре появятся в базе данных указанной Вами страны через 24 часов, после того, как они были внесены в базу данных администрации Вашей страны. Ваш местный ID номер будет действительным во всех странах, указанных Вами.
- 7.4 Дистрибьютор, который будет действовать в качестве спонсора в зарубежной стране, должен быть зарегистрирован в данной стране. Перед выдачей какой-либо формы дистрибьюторам рекомендуется консультироваться со своими Менеджерами.
- 7.5 Если спонсор является Менеджером в Казахстане и выполняет ежемесячные минимальные объемы КБ (условия активности) в Казахстане, он освобождается от этого требования во всех других странах, ему не будет отдельно предъявлено требование активности за границей.
- 7.6 Дистрибьюторы, которые находятся ниже уровня Менеджера в Казахстане, должны быть активными и в зарубежной стране, чтобы получать премии от своих нижестоящих организаций в этой стране.
- 7.7 Когда дистрибьютор достигает уровня Менеджера в зарубежной стране, данный уровень также действует во всех странах, где осуществляется спонсорство дистрибьютора. Однако, если дистрибьютор достиг уровня Менеджера в зарубежной стране, но не выполнил условия двухмесячной активности в данной стране (если повышение является двухмесячным) и не смог заработать, как минимум, 25 личных и/или Немецких кредитных баллов от нижестоящих дистрибьюторов, кроме нижестоящего Менеджера в течение последнего месяца установленного квалификационного периода, он становится «Непризнанным Менеджером». В

случае если данное перемещение вверх произошло в зарубежной стране, и дистрибьютор сохранил активность в течение последнего месяца установленного квалификационного периода и в то же время заработал 25 личных и/или нон-менеджерских кредитных баллов в течение данного периода, ему разрешается заново повышаться от уровня Непризнанного Менеджера на уровень Признанного Менеджера.

Пожалуйста, учтите, что дистрибьютор считается активным, если он заработает 25 КБ полностью в зарубежной стране или в своей стране. Дистрибьютор не может объединить кредитные баллы, полученные в разных странах. Например, они не получают право заново, заработав 15 личных и/или нон-менеджерских КБ в своей стране и 10 личных и/или нон-менеджерских КБ в зарубежной стране. (См. пункты 4.9. – 4.11. Маркетингового плана.)

- 7.8 В случае если дистрибьютор достигнет уровня Менеджера в зарубежной стране, он несет ответственность за предоставление уведомления об этом изменении в головной офис в Казахстане. Затем он должен подтвердить повышение в соответствующем офисе ФЛП и изменение вступает в силу в Казахстане.
- 7.9 Все нижестоящие Менеджеры вне страны (вместо спонсированных Менеджеров) принимаются, как Унаследованные Менеджеры. Когда местная группа этих Менеджеров выполняет объем в 120 КБ в течение двух последовательных месяцев, статус Менеджера изменяется на статус Спонсированного Менеджера (также см. пункт 4.3 Маркетингового плана).
- 7.10 Дистрибьюторы принимают и обязуются работать в соответствии с Принципами Ассоциации прямых продаж внутри страны и за границей.
- 7.11 Согласно Политике Компании до 22 мая 2002 года для регистрации в зарубежной стране действовало обязательство регистрации под каким-либо Менеджером в той или иной стране и дистрибьютор, под которого вы зарегистрировались, не считался вашим спонсором в той или иной стране. После указанной даты ваш спонсор в своей стране (независимо от его уровня) считается вашим спонсором при вашей регистрации в зарубежной стране.
- 7.12 Вы квалифицируетесь как Активный Дистрибьютор для получения премий из зарубежных стран до 15 числа следующего месяца, в котором ваша группа в той или иной стране была активной.
- 7.13 В течение месяца, следующего за месяцем в котором вы квалифицировались на получение Премии за лидерство в своей стране, Вы получаете

право на Премию за лидерство, действующую во всех зарубежных странах, где Вы являетесь Международным спонсором. Например, если Менеджер выполнил в своей стране квалификацию на получение Премии за лидерство в январе, то с февраля месяца условия его Премии за лидерство будут действительны для всех зарубежных стран, где он является Международным спонсором.

- 7.14 В случае регистрации нижестоящих групп дистрибьютора в стране, где до этого момента не существовала их регистрация, этот дистрибьютор также автоматически считается зарегистрированным в этой стране и обязуется соблюдать местные законы, действующие в данной стране, и заявленные принципы для разрешения разногласий.

8 Ваши отношения с компанией

КАК МОЖНО СТАТЬ НЕЗАВИСИМЫМ ДИСТРИБЬЮТОРОМ?

- 8.1 Отношения дистрибьютора с ФЛ является договорными отношениями между двумя отдельными сторонами. Дистрибьюторы осуществляют свою деятельность, используя свое время и выбираемые ими средства, методы и формы, при условии их соответствия положениям Дистрибьюторского договора (который содержит Политику Компании).
- 8.2 Фирмы не могут заполнить форму в качестве дистрибьютора и не могут стать дистрибьютором.
- 8.3 Дистрибьютор вправе использовать утвержденный логотип Компании в картах, других канцелярских принадлежностях и рекламе, которые могут определять его в качестве «Независимого дистрибьютора Фореввер Ливинг Продактс». Дистрибьюторы ни в коем случае не могут представить себя представителем ФЛ, кроме независимого дистрибьютора, и не могут использовать имя Компании в своих канцелярских принадлежностях или рекламе.
- 8.4 Независимые дистрибьюторы обязаны известить покупателя, которому они поставляют товары и/или оказывают услуги, о том, что они действуют в качестве независимого дистрибьютора Фореввер Ливинг Продактс и что, дистрибьютор несет личную ответственность за оплату стоимости поставленных товаров и/или оказанных услуг. Счета-фактуры, выписанные на имя поставщиков, должны быть отправлены на соб-

- ственный адрес дистрибьютора. Компания, ни при каких обстоятельствах не несет какой-либо ответственности за денежные средства, являющиеся задолженностью независимого дистрибьютора перед каким-либо покупателем, или принятые им на себя долги.
- 8.5 В соответствии с действующими законами, дистрибьютор не может открывать банковский счет на имя Форевер Ливинг Продактс или ФЛ и никаким образом не может представлять себя в качестве Форевер Ливинг Продактс или ФЛ.
- 8.6 а. Дистрибьюторы, предлагающие спонсорство (либо желающие спонсировать) лицам, представленным Компанией и приглашенным для участия в данном деле другим дистрибьютором, находятся в положении, нарушающем запреты. Данное обстоятельство рассматривается, как грубое нарушение политики Компании. (См. Пункт 10.13 Раздела о расторжении Дистрибьюторского договора.)
- б. Запрещается регистрировать родственников 1-ой степени или близких родственников дистрибьюторов, зарегистрированных в Компании и начавших активно работать, другому дистрибьютору в целях замены спонсора. При выявлении подобного факта, он регистрируется под основным спонсором вместе со всей нижестоящей группой. В отношении дистрибьютора, совершившего подобное действие, применяются меры согласно Политике Компании.
- 8.7 После утверждения заявления дистрибьютора и первой покупки дистрибьютором продукции на 100 Евро, ФЛ согласуется продавать продукты и выплачивать премии данному лицу согласно положениям, изложенным в Маркетинговом плане Компании, и условиям, указанным в данном Руководстве о Политике, при условии, что дистрибьютор не будет нарушать договор, заключенный с Компанией.
- 8.8 Подписав Форму заявления дистрибьютора, каждый дистрибьютор обязуется действовать в соответствии с решениями Компании, связанными с её Политикой. Каждая покупка продукции у Компании означает повторное принятие обязательства действовать в соответствии с Политикой Компании.
- 8.9 В случае, если одну и ту же форму заявления дистрибьютора подписывают два лица вместе (это называется «совместная дистрибьюторская деятельность»), Компания будет отправлять всю переписку и платежи дистрибьютору, чье имя указано первым в форме заявления дистрибьютора. Совместные дистрибьюторы принимают солидарную и субсидиарную ответственность,

отвечают за любые действия или небрежность другого лица, и платеж, произведенный Компанией одному из совместных дистрибьюторов, считается платежом, произведенным обоим из них. (См. Пункты 9.21-9.23 Раздела: Изменение в дистрибьюторской деятельности).

- a) Дистрибьюторская деятельность ФЛП представляет совместное дистрибьюторство или дистрибьюторство с супругом(ой), либо только одного лица, указанного в форме заявления дистрибьютора, предоставленного в администрацию.
- b) Супружеские пары указываются в форме заявления дистрибьютора вместе. Пары, состоящие в браке, категорически не могут спонсировать друг друга. Если даже один из супругов не желает быть дистрибьютором, другой из супругов, ставший членом Компании, принимает и признает, что его супруг(а) обязуется действовать в соответствии с Политикой Компании, в противном, случае он будет нести одинаковую ответственность вместе с супругом(ой).

СТРАХОВАНИЕ

8.10 В предприятиях, находящихся в собственности или построенных Компанией, обеспечивается Страхование финансовой ответственности перед третьими лицами. Это включает в себя головной офис, склад и все региональные офисы Компании. Данное страхование обеспечивает защиту для персонала или посетителя, подвергнутому несчастному случаю в любом помещении Компании. Это не распространяется на индивидуальных дистрибьюторов, выполняющих свою работу в местах, как дома покупателей, выставочные залы, и т.д. Дистрибьюторы должны обеспечить свою защиту необходимым страхованием.

8.11 Компания обеспечила страхование ответственности за проблемную продукцию, которая встречается очень редко и доставлена покупателям и потребление или использование которой приводит к болезням или другим нежелательным последствиям. Компания не предлагает к продаже какой-либо известный продукт, который может привести к обратному эффекту или реакции. Если покупатель случайно обнаружит на себе какой-либо побочный эффект, связанный с продуктом, не являющимся дефектным, дистрибьютор должен известить его о немедленном прекращении использования данного продукта и обращении к врачу.

8.12 Каждый дистрибьютор несет ответственность за достаточность покрытия своих полисов страхования автотранспорта для ведения их дея-

тельности. Компания не принимает какой-либо ответственности за дистрибьюторов, которые сделали свои полисы страхования автотранспорта недействительными, используя собственные транспортные средства для ведения своих дел.

9 Изменение дистрибьюторской деятельности

ОБЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПЕРЕДАЧА ПРАВ

- 9.1 Любая передача дистрибьюторской деятельности, за исключением передачи прав по наследству, недопустима согласно Политике Компании, если только не было выдано предварительное письменное разрешение на передачу прав администрацией Компании. Без предварительного согласия Компании такая передача будет считаться недействительной. Данные условия установлены, чтобы подчеркнуть необходимость письменного разрешения Компании даже для передачи дистрибьюторской деятельности ФЛ, принадлежащего любой организации или фонду, по причине передачи прав собственности на данную организацию или фонд.
- 9.2 Запрещается передавать дистрибьюторскую деятельность другому лицу, пока дистрибьютор жив. Для подобной передачи администрация будет рассматривать все обстоятельства и условия, и такая передача может вступить в силу только после выдачи письменного согласия. (Администрация принимает решение полностью на свое усмотрение и не обязано давать такое согласие). В случае одобрения, такая передача может быть осуществлена только взрослым лицам.
- 9.3 По требованиям, связанным с добавлением или исключением из зарегистрированной дистрибьюторской деятельности лица, должна быть заполнена Форма изменения статуса, подписанная обеими сторонами, которых касается данное изменение, и отправлена в администрацию Компании. Без подписи обеих сторон никакое изменение не будет приниматься для рассмотрения и все требования должны быть одобрены администрацией. (См. также Пункты 9.21 – 9.23. Данное условие установлено только для супругов, Форма заявления дистрибьютора не могут заполнить родственники или родные братья и сестры).

9.4 Смена спонсора дистрибьютором каким-либо образом, за исключением «Повторного спонсирования» (см. пункт 9.5), считается противоречащей Политике Компании. В случае второго или третьего обращения для смены спонсора, данные заявления будут отклоняться. Компания будет принимать на рассмотрение только первое заявление, полученное ФЛ, при условии, что оно соответствует Политике Компании, применяемой в тот момент.

ПОВТОРНОЕ СПОНСОРСТВО

9.5 Зарегистрированный дистрибьютор может быть рассмотрен под новым спонсором в целях повторного спонсорства только по следующим условиям:

- * Если не покупал в течение не менее 24-х месяцев ни одного продукта (ни у Компании, ни у какого либо дистрибьютора),
- * Если не получал никаких выплат или поощрений от дистрибьютора ФЛ, чтобы не делать покупку в течение этого срока,
- * Если не спонсировал ни одного человека в течение предшествующих 24 месяцев,
- * Если заполнил Заявление на повторное спонсорство (можно получить в головном офисе), заверенное адвокатом или органом, заверяющим официальное заявление.

9.6 Заявление на повторное спонсорство должно быть представлено ФЛ для рассмотрения Главным управлением и одобрения.

9.7 После завершения рассмотрения и одобрения выдается новая идентификационная карта, и принимаются заказы на продукты.

9.8 Лица, потерявшие дистрибьютора из-за повторного спонсорства, не могут пользоваться объемом работы (карьерой) данного дистрибьютора в качестве регистрации нового члена для участия в Программе деления прибыли и других поощрений (см. Программа деления прибыли.)

9.9 Срок ожидания дистрибьюторов, подавших в отставку, для начала деятельности под новым спонсором, продлен до 2-х лет. Все дистрибьюторы, подавшие в отставку или дистрибьюторская деятельность которых была прекращена, должны ожидать не менее 2-х лет от даты принятия отставки администрацией Компании. Если дистрибьютор желает прекратить свое членство, он должен письменно известить об этом администрацию Компании. Отставка считается действительной от даты получения головным офисом заявления об отставке. Дистрибьютор, прекращающий деятельность, теряет текущий

уровень карьеры, все КБ и все нижестоящие группы, организации вниз по дистрибьюторским линиям в зарубежных странах и всю деятельность. Через 2 года дистрибьютор может вновь подать заявление в Головной офис. Для членов, зарегистрированных в качестве дистрибьютора в течение 24-х месяцев и не получивших никакой продукт ФЛ от Компании или от другого источника или которым не были произведены какие-либо другие платежи дистрибьюторами ФЛ в течение указанного срока, может быть предусмотрено повторное спонсорство. Имеющийся дистрибьютор не должен быть спонсором других лиц в бизнесе ФЛ в течение предшествующих 24 месяцев. Перед повторным спонсорством дистрибьютору необходимо подписать нотариально заверенное официальное заявление о соблюдении Политики Компании. Потребуется также заполнить Форму Смены Статуса, полученную от Компании, дистрибьютором и новым спонсором. Дистрибьютор, получивший право на Повторное спонсорство, начинает с Новой Ценой Дистрибьютора с уровня дистрибьютора под новым спонсором и теряет всех спонсированных им к этому времени дистрибьюторов в нижестоящей группе во всех странах, но будет иметь право участвовать в делении прибыли, программе поощрений или любых других поощрительных программах, организованных Компанией.

Когда дистрибьютор, начавший процедуру отставки, возвращает продукцию для получения возмещения, премии и кредитные баллы, связанные с данным продуктом, снимаются от его вышестоящих спонсоров. ФЛ будет принимать возврат (выкупать) каждый продукт, кроме печатной продукции, приобретенный в течение последних 12-и месяцев любым дистрибьютором ФЛ, прекратившим дистрибьюторскую деятельность. Дистрибьютор, желающий прекратить дистрибьюторскую деятельность ФЛ, будет вынужден отказаться от всех привилегий и прав, связанных с ней, и процедура возврата имеющегося у него товаров ФЛ начинается от даты представления ФЛ письменного заявления об отставке. Член, прекративший дистрибьюторскую деятельность, должен заполнить бланк о возврате продукции и вернуть продукцию, за которую он хочет получить деньги, вместе с документом, подтверждающим факт покупки. При возвращении продукции дистрибьютором, прекратившим деятельность, все кредитные баллы и Прибыль (Новой Дистрибьюторской Цены), полученные с приобретенной про-

дукции будут сняты с вышестоящего спонсора этого Дистрибьютора. Если кредитные баллы, начисленные за возвращенный товар, использовались для перемещений вверх по линии самого дистрибьютора, то такие перемещения могут быть пересчитаны после удержания этих кредитных баллов и будет принято решение о действительности повышений. После подтверждения всех сведений, от суммы, равной стоимости возвращенных продуктов дистрибьютору будет выплачена сумма, за вычетом полученных личных премий за возвращенный продукт от первоначальной суммы покупки, и за вычетом тех сумм, которые пошли на покрытие расходов на транспортировку, распространение и других надлежащих расходов. Если дистрибьютор ФЛП, решивший прекратить дистрибьюторскую деятельность, возвращает любой из приобретенных наборов «Тач оф ФорEVER» или любой другой комбинированный набор, то сумма компенсации рассчитывается исходя из полной стоимости набора, даже в случае отсутствия каких-либо продуктов в этих наборах, а стоимость недостающих продуктов будет удержана затем из выплаченной суммы за другие возвращенные продукты по их оптовым ценам. После возмещения какого-либо расхода или ущерба (если таковые имеются), который может быть вызван деятельностью такого дистрибьютора, противоречащей Политике Компании, ФЛП удаляет дистрибьютора из системы Маркетингового плана, и вся нижерасположенная группа этого дистрибьютора перемещается в нижестоящую группу вверх в текущей последовательности поколений под спонсора дистрибьютора, прекратившего свою деятельность.

Для каждого дистрибьютора прямая или косвенная смена спонсора считается противоречащей Политике Компании. ФЛП будет рассматривать только первое Заявление, полученное головным офисом, последующие заявления будут отклоняться. Не допускается организация дистрибьюторской деятельности или любой нижестоящей группы по доверенности, если даже такие действия были совершены умышленно или случайно. Необходимо соблюдать изменения, внесенные Главным управлением в соответствии с Принципами Компании. Решения по отношению дистрибьюторской деятельности о приостановлении активности, отказе, аннулировании, пересчете, изменении премии, корректировке кредитных баллов, компенсаций или любых поощрительных наград, полученных дистрибьютором, принимаются

администрацией с учетом соответствия обстоятельств, в которые был вовлечен дистрибьютор, или его пренебрежения к Политике Компании. Намеренное пренебрежение или невнимание, проявляемое дистрибьютором к Политике Компании, может повлечь за собой такие жесткие меры, как возбуждение юридических процедур для возмещения возможного ущерба или прекращения деятельности дистрибьютора.

ПЕРЕДАЧА ПРАВ ПОСЛЕ СМЕРТИ

- 9.10 Наследственные права на дистрибьюторскую деятельность ограничены и подчиняются следующим условиям:
- 9.11 Наследник должен быть дистрибьютором или лицом, отвечающим условиям, предъявляемым к дистрибьютору.
- 9.12 Наследником должно быть одно взрослое лицо первой степени родства, в случае если имеются более одного наследников, то дистрибьюторство передается лицу, выбранному наследниками первой степени близости в течение 1-го месяца после смерти, либо, в случае не достижения соглашения по данному вопросу, лицу, выбранному ФЛ по своему усмотрению из числа этих наследников. Если среди наследников 1-ой степени близости не имеется взрослое лицо, дистрибьюторство передается опекуну, назначенного судом (при условии одобрения указанного опекуна администрацией Компании).
- 9.13 Опекун сохраняет статус представителя дистрибьютора, пока не нарушаются условия Дистрибьюторского договора или до тех пор, пока несовершеннолетний наследник не достигнет дееспособного возраста.
- 9.14 Опекун или попечитель несет ответственность за действия наследника, опекаемого ребенка, или подопечного супруга по выполнению условий Дистрибьюторского договора. Нарушение Принципов Компании любыми из вышеперечисленных лиц может привести к прекращению дистрибьюторской деятельности.
- 9.15 Наследуемое дистрибьюторство в Маркетинговом плане Компании не может быть выше уровня Менеджера, но выплаты премий будут осуществляться на том же уровне. Позиции дистрибьюторов ниже Менеджера наследуются в соответствии с занимаемым уровнем. Наследники, получившие данный уровень Менеджера в наследство, будут приниматься в качестве Наследника и чтобы заново квалифицироваться на статус Менеджера с драгоценными камнями они должны выполнить требуемые условия.

9.16 Все наследники, получившие дистрибьюторства в наследство, должны поддерживать статус «активного дистрибьютора» (смотри Раздел 2, Определения), чтобы квалифицироваться для премий, поощрений, наград и других программ. Однако Компания может отказаться от данного условия сроком на 6 месяцев с момента смерти, чтобы дать возможность управляющему наследством для организации необходимых юридических процедур.

ПЕРЕДАЧА ПРАВ ПО ПРИЧИНЕ БРАКА

9.17 Пары, состоящие в браке, не могут спонсировать друг друга. В случае вступления двух дистрибьюторов в супружеские отношения, они могут совместно работать по своим индивидуальным спонсированным линиям, организованным до вступления в брак, при условии, что имена супругов не указывается в дистрибьюторстве друг друга в качестве супруга, либо выбирается дистрибьюторство одного из супругов и имя другого супруга вносится в данное дистрибьюторство как «супруг(а)», оставленная линия дистрибьюторства передается под спонсора дистрибьютора, оставившего свою деятельность. Это должно быть выполнено в течение одного календарного месяца. Два отдельных дистрибьюторства категорически не могут быть объединены в соответствии с Политикой Компании.

9.18 В том случае, если дистрибьютор вступит в брак с лицом, не являющимся дистрибьютором, он должен подать письменное заявление, указывающее интерес супруги к дистрибьюторской деятельности и подписанное супругой, и бланк на Изменение Статуса. Независимо от того, подана такая форма новым супругом или нет, действующий дистрибьютор четко понимает и соглашается с тем, что его дистрибьюторская деятельность может быть прекращена по причине действий его супруга(и), нарушающих Политику Компании.

ПЕРЕДАЧА ПРАВ ПО ПРИЧИНЕ РАЗВОДА

9.19 В ходе дела о расторжении брака, находящегося в процессе рассмотрения, и переговоров по разделу имущества, Компания будет продолжать выплачивать суммы зарегистрированному дистрибьютору (имя которого указано первым), как и до начала данного процесса.

9.20 Решение о передаче дистрибьюторства той или иной стороне принимается сторонами или судом. Однако дистрибьюторство не может быть разделено.

9.21 ФЛ будет признавать в качестве дистрибьютора только одно взрослое лицо. А другой супруг, если пожелает, имеет право основать свою дистрибьюторскую деятельность, начиная с того же уровня в Маркетинговом плане (но ни в коем случае не выше уровня Менеджера). Другой супруг также должен зарегистрироваться под тем же спонсором. А новая дистрибьюторская деятельность другого супруга будет расцениваться как Унаследованный Менеджер до тех пор, пока не будет сделана реквалификация.

ПРЕКРАЩЕНИЕ СОВМЕСТНОЙ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

9.22 В случае, если совместные спонсоры потребуют прекращения такой деятельности по каким-либо причинам, они должны известить об этом Компанию. Данное извещение должно быть подписано обоими совместными дистрибьюторами, и данный документ принимается, как подтверждение дистрибьютором, чье имя указано вторым, о его отставки от дистрибьюторской деятельности, и все дистрибьюторы, спонсированные совместными дистрибьюторами, становятся нижестоящей линией дистрибьютора, чье имя указано первым. Считается, что дистрибьюторская деятельность передана дистрибьютору, чье имя указано первым, и данное лицо будет иметь право лично получать все премии и другие платежи, связанные с дистрибьюторской деятельностью.

9.23 Дистрибьютор, чье имя указано вторым, будет иметь право стать новым дистрибьютором под тем же спонсором и сохранить достигнутый им уровень в Маркетинговом плане. Лица, прекратившие совместную дистрибьюторскую деятельность, не могут достичь уровня выше Менеджера.

9.24 Если совместная дистрибьюторская деятельность была организована путем объединения двух дистрибьюторских деятельностей, дистрибьютор, чье имя указано вторым, будет иметь право получать спонсорство только от своего первоначального спонсора. Создание совместной дистрибьюторской деятельности и их прекращение в последующем не будет рассматриваться, как средство смены каким-либо лицом своего первоначального спонсора.

10 Расторжение дистрибьюторского договора

РАСТОРЖЕНИЕ СО СТОРОНЫ ДИСТРИБЬЮТОРА

- 10.1 Если дистрибьютор желает прекратить свою дистрибьюторскую деятельность, он может сделать это, известив Компанию за 14 дней. Срок прекращения начинает действовать от конца 7-го дня после даты доставки данного уведомления в головной офис Компании.
- 10.2 Дистрибьютор, прекративший свою деятельность, лишается статуса в Маркетинговом плане и всей нижестоящей организации, созданной им. Когда дистрибьютор прекращает свою деятельность, независимо от наличия супруга(и) или партнера, подписавшего подлинник Формы заявления дистрибьютора, или независимо от активности супруга(и) / партнера в дистрибьюторской деятельности, ее/его супруг(а) / партнер (если таковые имеются) также прекращает деятельность.
- 10.3 Дистрибьютор, прекративший свою деятельность, имеет право заново зарегистрироваться, заполнив новую Форму заявления дистрибьютора по одобрению администрацией Компании только после двух лет.
- 10.4 Если дистрибьютор дает извещение после истечения 14 дней от даты включения в систему, Компания будет выкупать товары, приобретенные дистрибьютором в течение последних 12 месяцев в соответствии с системой. Компания будет выкупать их по следующим ценам:
- * Выплата осуществляется на сумму, равную цене, уплаченной дистрибьютором за товары,
 - * За вычетом стоимости возвращенных товаров, испорченных по вине дистрибьютора,
 - * За вычетом суммы премий, полученных дистрибьютором для товаров,
 - * За вычетом разумной платы за услуги повторной упаковки для сбыта товаров или административных и др. расходов (В настоящий момент данная плата составляет 10% от стоимости товаров).
- 10.5 У дистрибьютора также может потребоваться оплата транспортных расходов, понесенных по причине возвращения дистрибьютором товаров.
- 10.6 В связи с продуктами, возвращенными в Компанию для возмещения денег, Компания сохраняет за собой право требовать у дистрибьюторов, рас-

- торгнувших свои договора, и тех, кто находится на всех уровнях вверх по их линии, возмещения премий, уплаченных максимум 120 дней назад.
- 10.7 Если продукция, приобретенная по НДС, возвращается дистрибьютором, который прекращает свою дистрибьюторскую деятельность, то прибыль по НДС будет удерживаться с его прямого вышестоящего спонсора. И если КБ за возвращаемую продукцию составляет выше 1 КБ, все бонусы и кредитные баллы, набранные дистрибьютором за возвращаемую продукцию, тоже будут удерживаться с вышестоящих спонсоров.
- 10.8 Суммы, подлежащие уплате, в соответствии с вышеуказанными положениями, выплачиваются дистрибьютору после возврата проданных товаров (Однако, для товаров, фактически находящихся в распоряжении ФЛ, оплата производится немедленно).
- 10.9 После прекращения участия в системе дистрибьютор освобождается от всех договорных обязательств перед ФЛ в связи с системой, кроме обязательств, связанных с нижеследующими:
- * Выплаты дистрибьютору согласно договорам, заключенным дистрибьютором в качестве представителя ФЛ,
 - * Выплаты за товары, проданные дистрибьютору и не возвращенные Компании, и стоимость которых снижена по ошибке дистрибьютора,
 - * Возмещение денег розничным покупателям в соответствии с 30-дневной гарантией возврата денег,
 - * Подстрекательство дистрибьютором другого лица, известного ему, как дистрибьютор ФЛП, на продажу других качественных товаров, используя другой многоуровневый маркетинговый план, либо попытка создания дела или организация мероприятий, направленная на создание деятельности, которая может иметь неблагоприятные последствия или подвергает расходам других квалифицированных дистрибьюторов, их группы или Компанию (по усмотрению ФЛП).

РАСТОРЖЕНИЕ СО СТОРОНЫ КОМПАНИИ

- 10.10 Расторжение Компанией представляет собой прекращение всех привилегий и договорных прав дистрибьютора, и отмену права распространения продукции Компании. Вместе с расторжением также прекращается возможность получения премий за объем доходов и продаж.
- 10.11 Расторжение является последствием действий или операций, нарушающих принципы, изложенные в данной книге. Когда Компания или

любой из её персонала узнает о подобных действиях, он направляет дистрибьютору письменное предупреждение, предписывающее прекращение подобных действий и отказа от них. Если дистрибьютор не уделяет должного внимания данному предупреждению и не направит письменный ответ с принятием обязательства о прекращении и отказа от указанных действий в течение 3-х дней от даты получения такого предупреждения, Компания сохраняет за собой право расторгнуть Дистрибьюторский договор.

10.12 В случае действий, существенно нарушающих интересы Компании или её дистрибьюторов, расторжение может быть осуществлено немедленно.

10.13 В каждом случае, предусматривающем расторжения, администрация Компании принимает решение по данному вопросу, которое станет окончательным и обязательным.

10.14 Указанные ниже обстоятельства (не ограничиваясь только этими обстоятельствами) являются причиной немедленного расторжения со стороны Компании:

- * Вмешательство в вероятные покупки другого дистрибьютора;
- * Печать, производство, распространение или использование неутвержденных рекламных материалов;
- * Предоставление неверных сведений об использовании или выгодах продуктов Компании (См. Пункт 6.14 Раздела Розничная продажа продуктов покупателям) либо по поводу выгоды, приобретаемой каким-либо лицом, став дистрибьютором ФЛ;
- * Заказ продуктов, явно превышающих в объеме имеющуюся продукцию или предполагаемых продаж, либо не относящихся к определенной сфере,
- * Организация действий, направленных на подстрекательство другого лица, известного ему, как дистрибьютор ФЛ (или о котором он должен был разумно знать) на продажу других подобных товаров через или используя многоуровневый маркетинг другой компании, попытка создания дела или организация деятельности, направленной на создание такого дела, которое может иметь неблагоприятные последствия или подвергает расходам других квалифицированных дистрибьюторов, их групп или ФЛ (по усмотрению ФЛ);
- * Допущение реализации или выставления печатных материалов или продукции ФЛ в магазинах розничной продажи;
- * Продажа документов или продукции, не утвержденных администрацией Компании в офисе ФЛП или на Заседаниях Компании;

- * Допущение выливания, повторной упаковки или повторной маркировки продуктов Компании;
- * Нарушение любого из положений и условий, указанных в Политике Компании,
- * Совершение действий или небрежности, ставших причиной умышленного нарушения дистрибьюторами, которое не может быть принято Политикой Компании,
- * Идентичное или схожее указание имени дистрибьютора ФЛ и его супруги (независимо от указания в Форме заявления) на рекламных, регистрационных или пригласительных материалах, принадлежащих другой фирме, занимающейся прямой продажей.

10.13.2 ЗАПРЕТ НА ВЫКУП ПРЕМИИ

«Выкуп премии» строго запрещается и включает в себя следующие пункты:

- a) Незнание лицами, зарегистрированными в качестве дистрибьютора, сведений и санкций, содержащихся в бланках Заявлений и Договоров, которые они обязаны заполнить;
- b) Регистрация лица в качестве дистрибьютора путем мошенничества/ошибки;
- c) Регистрация фактически несуществующих «фиктивных» лиц в качестве дистрибьюторов или клиентов в целях получения комиссионных от продаж или премий, либо попытка к таким действиям;
- d) Создание другого механизма для использования приобретенных продуктов дистрибьютором, который намерен не использовать приобретенные продукты правильным и надлежащим образом, с целью увеличения размера премий или комиссионных вознаграждений.

10.15 В случае прекращения Компанией регистрации дистрибьютора в системе, дистрибьютор имеет право на требование выкупа неиспользованных товаров Компанией за вычетом суммы, оплаченной дистрибьютором за товары, суммы, равной потере стоимости товаров по вине дистрибьютора. Эти деньги выплачиваются после возврата товаров. Товары доставляются на место, разумно определяемом ФЛ в течение 21 дня после расторжения, при этом расходы покрываются ФЛ.

10.16 Дистрибьютор, с которым был расторгнут договор, по требованию ФЛ обязан оплатить, возместить или возместить все награды, инвентарь или премии, полученные у ФЛ после даты действий, ставших причиной данному расторжению. А в случае если, дистрибьютор квалифицировался для этих наград или премий, но они

не были уплачены ему до расторжения, после расторжения они также не будут оплачены. Премии, не оплаченные в качестве штрафа, выплачиваются вышестоящим дистрибьюторам вверх по линии, не нарушившим условия договора.

- 10.17 а) В случае, если какое-либо разногласие или долговое требование, связанное с дистрибьютором или продуктами ФЛ, не могут быть разрешены путем переговоров, Компания и дистрибьютор, в целях содействия наиболее полного и взаимно приемлемого разрешения споров своевременно, эффективно и экономично в пределах разумной возможности, согласны отказаться от соответствующих прав по рассмотрению дела с участием присяжных и передают разногласия в Американскую арбитражную ассоциацию («ААА») в Округе Марикопы, Штата Аризона (в соответствии с письменными процедурами, признанными ФЛ, для разрешения разногласий) для получения обязывающего арбитражного решения. Если согласно процедурам, разрешения споров соответствует законам Округа Марикопы, Штата Аризона и ФЛ, любой уполномоченный суд, находящийся в Округе Марикопы, Штата Аризона, признается единственной и исключительной юрисдикцией для разрешения любого разногласия между Компанией и независимым дистрибьютором. Применение и Договор независимого дистрибьютора во всех отношениях будет руководствоваться законами Штата Аризона.
- б) Каждый дистрибьютор, включенный в программу Международного спонсирования, имеет привилегии использовать предприятия ФЛ, находящиеся в международной сети предприятий ФЛ, и данная программа управляется через Округ Марикопы, Штата Аризона, где расположен Головной офис ФЛ. Каждый дистрибьютор, включенный в программу Международного спонсирования, заблаговременно принимает, что будет соблюдать решения о разрешении разногласий, возникающих с любым из этих предприятий в связи с отношением дистрибьюторской деятельности или по продуктам ФЛ, на территории Округа Марикопы, Штата Аризона, принятого каждым из компаний ФЛ в зарубежных странах, включенных в международную сеть ФЛ. Действующие Правила разрешения споров, указанные в предыдущем пункте, четко изложены на веб-сайте Головного офиса ФЛ (www.foreverliving.com) и в данной Политике Компании.
- с) Нарушение принципов работы в Интернете и/или правил рекламы и продвижения.

- d) Строго запрещается представление заработанных сумм прибыли, без письменного подтверждающего документа, заблаговременно выданного ФЛ, либо неверных доходов, вводящих в заблуждение. Денежная прибыль дистрибьютора зависит исключительно от его индивидуальных усилий, упорства, верности и решительности, а также успеха базового обучения, предоставленного дистрибьюторам при создании бизнеса с ФЛ.
- e) Дистрибьюторы не должны делать заявлений о терапевтических, профилактических или лечебных свойствах продаваемых ими продуктов. Разрешены только заявления, которые содержатся в брошюрах и документах, одобренных или напечатанных ФЛ. Никто из дистрибьюторов не вправе делать заявления или подразумевать о том, что продукты ФЛ являются полезными для медицинской профилактики, диагностики или лечения какой-либо болезни. В отношении клиентов, проходящих курс лечения у врачей, дистрибьютор должен рекомендовать клиенту обратиться за советом к своему лечащему врачу, прежде чем начать принимать альтернативные пищевые добавки.
- 10.18 Как изложено в данном разделе, запрещаются применения и действия, указанные в пунктах 11.9, 11.11, 11.14 и их подпунктах, а также в пунктах 11.12 и 11.13.

11 Прочие положения

- 11.1 Компания использует различные методы для донесения информации до сведения своих дистрибьюторов.
- * Каждому дистрибьютору, купившему продукт в течение месяца публикации, отправляется журнал «Forever», издаваемый Компанией.
 - * Предоставляется информация о предстоящих мероприятиях через различные объявления, которые периодически анонсируются в головном офисе Компании.
 - * Головной офис также рассылает информацию дистрибьюторам по электронной почте, СМС и в печатных материалах.
 - * Указанная информация также периодически публикуется на корпоративном веб-сайте ФЛ.
 - * Руководство по Политике Компании и все одобренные печатные и визуальные материалы Компании можно получить в отделе непосредственных продаж административного здания.
- 11.2 а) Дистрибьюторам ФЛП; запрещено в разговорах и действиях с другими дистрибьюторами

и третьими лицами негативно высказываться в отношении других дистрибьюторов, продукции ФЛП, сервиса Компании, Маркетингового плана и, составленного на их основании таблицы прибыли и сотрудников Компании. Администрация ФЛП в стране являются единственными центрами, куда нужно в письменном виде адресовать любые вопросы, предложения или жалобы, связанные с подобными действиями.

б) Дистрибьюторы, желающие получить какую-либо информацию, должны направить свои вопросы, прежде всего, своим спонсорам или вышестоящим менеджерам. Если вопрос не разрешится таким путем, они должны напрямую связаться с головным офисом для получения содействия или указаний. Компания будет предоставлять эту информацию дистрибьюторам через СМС, электронную почту, телефон или в письменном виде.

11.3 ФЛ сохраняет за собой право вносить изменения в «Маркетинговый план» или «Политику Компании» без предварительного уведомления.

11.4 Политика Компании должна соответствовать и трактоваться согласно законам Казахстана.

11.5 Пожалуйста, знайте и помните, что получение оплаты от какого-либо лица, убеждая его нереальными сценариями о прибыли, подготовленными дистрибьюторами и предпринимателями, в том, что он может получить высокий доход, подключая других в эти сценарии, является незаконным. Старайтесь не вводить людей в заблуждение с заявлениями о том, что можно легко заработать высокие доходы.

11.6 Дистрибьютор не должен делать каких-либо заявлений, давать рекомендации о применении или должен быть осторожным, чтобы не давать рекомендации в области, в которой он не является специалистом. Компания не принимает на себя какой-либо ответственности в связи с любым заявлением, сделанным дистрибьютором о пользе продуктов, кроме указанных в печатных материалах и рекламных брошюрах продукции, опубликованных Компанией. (См. Раздел 6, Розничная продажа продуктов покупателям).

11.7 С 1 февраля 2007 года отменяется требование подписи спонсора в Форме заявления дистрибьютора. Для ускорения процедуры оформления будет достаточны ID номер, имя и фамилия спонсора. Подписать форму заявления должен дистрибьютор.

11.8 Дистрибьюторы в случае;

а) Несоблюдения дистрибьюторского договора, заключенного в соответствии с Политикой Компании ФЛ, и правила;

- b) Совершения действий, поступков или формальностей, являющихся примером вышеуказанного нарушения правил;
- c) Умышленной дезинформации ФЛ или её деловых партнеров;
- d) В целях выплаты премий за выполненный объем работ и включения в Маркетинговый план ФЛ. В случае предоставления неверных или недостаточных сведений, необходимых для ведения деятельности ФЛ без каких-либо ограничений; они освобождают ФЛ и её деловых партнёров от требования любого права; и в пределах разрешенного законодательством, ФЛ, её должностные лица, сотрудники, учредители и работники (далее называемые «Деловые партнёры») ответственности не несут.

КАЖДЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР СОГЛАШАЕТСЯ, ЧТО ВСЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ФЛ И ЕЁ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЁРОВ ПО КАКОМУ-ЛИБО ТРЕБОВАНИЮ, ВКЛЮЧАЯ, НО, НЕ ОГРАНИЧИВАЯСЬ ТРЕБОВАНИЯМИ, ВЫТЕКАЮЩИМИ ИЗ ДОГОВОРА, ДОЛЖНА БЫТЬ ОГРАНИЧЕНА СТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ, ПРИОБРЕТЁННОЙ ДИСТРИБЬЮТОРОМ У ФЛ И ГОДНОЙ ДЛЯ ПЕРЕПРОДАЖИ, НЕЗАВИСИМО ОТ ТОГО, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ЭТО СПРАВЕДЛИВЫМ ИЛИ НЕТ.

11.9 ПРАВИЛА РАБОТЫ в ИНТЕРНЕТЕ

11.9.1 ОНЛАЙН ПРОДАЖА ПРОДУКТОВ

Каждому дистрибьютору ФЛ будет предоставлена возможность купить одобренный ФЛ веб-сайт независимого дистрибьютора, являющегося торговым сайтом ФЛ, где он может реализовывать продукты ФЛ, напрямую используя ссылки MY FLP Biz (www.myflpbiz.com). Заказы на продукты, оформляемые через данный веб-сайт в режиме онлайн, будут поступать напрямую в ФЛ. Данный Интернет-сервис разработан так, чтобы странички ФЛ оставались внутри веб-сайта дистрибьютора. Посетители веб-сайта дистрибьютора в действительности не будут покидать этот сайт. Для сохранения репутации наименования ФЛ, линии продукции и отношений дистрибьютор/клиент, дистрибьюторам запрещено использовать свой независимый сайт или другой веб-сайт для онлайн продажи каких-либо продуктов, имеющих наименования ФЛ. Дистрибьюторы ФЛ не могут использовать или продавать маркетинговые или рекламные материалы ФЛ, не одобренные администрацией ФЛ. Продажи в рамках электронной торговли могут осуществляться только через <http://www.foreverliving.com>, www.foreverlivingtr.com.

com, www.flptr.com, являющихся узлами веб-сайта ФЛ и связанного с ними MY FLP Biz (www.myflpbiz.com). Не ограничиваясь названиями основных сайтов, осуществляющих продажи через Интернет, запрещено продавать продукты онлайн через торговые центры, аукционные сайты или средства онлайн маркетинга. Дистрибьюторам запрещено продавать или оставлять кому-либо продукты ФЛ для последующей перепродажи. На дистрибьюторских веб-сайтах ФЛ запрещается организовать электронную торговлю, включающую в себя продажу товаров, и регистрацию новых дистрибьюторов, эти сайты могут быть использованы только в маркетинговых целях, поощрения и рекламы.

11-9.2 ВЕБ-САЙТЫ НЕЗАВИСИМЫХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

Использование веб-сайтов независимыми дистрибьюторами ФЛ разрешается только для рекламы и продвижения продуктов ФЛ до тех пор, пока они продолжают соблюдать эти правила, не предпринимая действия, таких как онлайн продажа или регистрация нового дистрибьютора, противоречащие Политике Компании ФЛ, или показывают, что они намерены продолжать соблюдать эти правила.

Запрещается онлайн регистрация нового дистрибьютора через онлайн бланки или путем электронной подписи вне официального веб-сайта ФЛ или прямой ссылки для заявления дистрибьютора внутри www.foreverliving.com. Дистрибьюторы не могут использовать торговое наименование «Форевер Ливинг Продактс», торговую марку, наименования продуктов, торговые реквизиты и доменное имя (URL) в целях предотвращения запутанности, превратных впечатлений при просмотре сайта пользователем, что данный веб-сайт является сайтом ФЛ. Наименования продуктов ФЛ принадлежат исключительно ФЛ и не могут быть использованы без разрешения для ссылки, подготовленной дистрибьютором, либо для любых других целей. Веб-сайт независимого дистрибьютора должен ясно и четко указывать на то, что он представляет только независимого дистрибьютора, который не является официальным представителем компании ФЛ, и не связан с её остальными представительствами в мире. Дистрибьюторы должны связать свои веб-сайты с официальным сайтом ФЛ, созданным и защищаемым ФЛ на www.foreverliving.com. Все веб-сайты дистрибьюторов ФЛ должны быть связаны

исключительно с продукцией и компаниями, несущими торговую марку ФЛ, и содержать хорошие и правильные сведения для обеспечения этически корректной выгоды.

11.9.3 ЭЛЕКТРОННОЕ РЕКЛАМИРОВАНИЕ

На веб-сайтах независимых дистрибьюторов, одобренных ФЛ, могут быть размещены только реклама в виде онлайн баннера, соответствующего рекламной политике и политике продвижения ФЛ. Онлайн баннеры или реклама должны быть письменно одобрены ФЛ до онлайн размещения и подчинены пользователю веб-сайта Компании или на веб-сайт независимого дистрибьютора, одобренного ФЛ. Электронное рекламирование соответствует Политике Компании ФЛ, установленной в связи с правилами рекламирования и продвижения и полностью контролируется.

11.10 ОШИБКИ ИЛИ ПРОБЛЕМЫ

Если дистрибьютор убежден в наличии проблем или ошибок, связанных с премиями, активностью нижестоящих лиц, платежами или изменениями, то он должен письменно известить ФЛ в течение шестидесяти (60) дней со дня ошибки или проблемы, вызвавшей такое предубеждение. ФЛ не несет ответственности за какие-либо проблемы, небрежность или ошибки, о которых ФЛ не был извещен в течение шестидесяти (60) дней, как указано выше.

11.11 СОГЛАШЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ И НЕРАЗГЛАШЕНИИ

Общие и семейные сведения о нижестоящих группах, сведения о продаже, организационные данные и распечатки операций нижестоящих групп являются частными и конфиденциальными сведениями ФЛ. Каждый независимый дистрибьютор, которому такая информация была предоставлена, обязан воздерживаться от любого использования предоставленной информации, кроме как для организации продаж своей нижестоящей группы и принимать необходимые меры для сохранения ее конфиденциальности и свойств. Когда Вы становитесь дистрибьютором ФЛ, вам предоставляется чрезвычайно ценные и достаточно точные сведения с высокой степенью конфиденциальности, зарегистрированные для ведения бизнеса ФЛ, исключительно в целях увеличения продаж продукции ФЛ, увеличения числа независимых дистрибьюторов в вашей группе путем тренинга и регистрации третьих лиц, желающих стать дистрибьютором ФЛ. Термины «Коммерческая тайна» и «Конфиденциальная информация» включают

в себя информацию, содержащую формулы, модели, коллекции, программы, устройства, методы, технику или процесс, которые оправдывают усилия, прилагаемые для:

- 1) Получения независимой экономической действительной или потенциальной выгоды, вследствие своей неизвестности лицам, которые могут получить экономическую выгоду в результате разглашения и использования данной информации; и
- 2) Обеспечения необходимых условий в целях сохранения анонимности.

11.11.2 КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

- 1) ФЛ предоставляет независимому дистрибьютору ФЛ информацию, связанную с группами, исключительно для целей ведения бизнеса ФЛ.
- 2) Дистрибьютор обязуется не раскрывать или не копировать данную информацию. В противном случае, данная Коммерческая тайна или Конфиденциальная информация может попасть в руки третьим лицам, кроме независимых дистрибьюторов ФЛ без письменного разрешения ФЛ.
- 3) Дистрибьютор не имеет права прямо или косвенно использовать или разделять Коммерческую тайну или Конфиденциальную информацию в своих интересах или для выгоды третьих лиц, иначе как для целей ведения своего бизнеса с ФЛ.
- 4) Дистрибьютор обязан соблюдать конфиденциальность и секретность Коммерческой тайны и Конфиденциальной информации, будто они принадлежат ему, и защищать их от раскрытия, злоупотребления и любого другого действия, нарушающего права ФЛ.

11.12 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ ОГРАНИЧЕНИЯХ

В соответствии с точкой зрения ФЛ относительно получения Коммерческой тайны и Конфиденциальной информации, дистрибьютор, безусловно, соглашается, что во время пребывания дистрибьютором ФЛ он будет воздерживаться от любых действий, уменьшающих или уничтожающих доход или благоприятное обстоятельство любого другого дистрибьютора ФЛ, имеющего действующий договор с ФЛ, как обман, порча, вмешательство и препятствие. Дистрибьютор ФЛ во время пребывания дистрибьютором, соблюдая вышеизложенные пункты, соглашается и обязуется, что он не будет прямо или косвенно связываться с любым бывшим дистрибьютором ФЛ, у которого еще не истекли двенадцать (12) месяцев от даты прекращения

дистрибьюторской деятельности ФЛ, в целях предложения, обращения с просьбой, убеждения, вовлечения или регистрации в другую компанию прямых продаж, кроме ФЛ.

11.13 СРОК/ПЕРИОД

Соглашения, изложенные в разделе «Коммерческая тайна» данной Политики, не имеют ограничений во времени. Пункты, перечисленные в разделе «Дополнительные положения об ограничениях» данной Политики, действуют в течение срока действия Дистрибьюторского договора, заключенного между ФЛ и дистрибьютором, и сохраняют свое действие без изменения в течение двенадцати (12) месяцев с момента расторжения или прекращения указанного Дистрибьюторского договора, либо в течение одного (1) года с момента получения какого-либо документа, содержащего Конфиденциальную информацию.

11.14 ПРАВИЛА РЕКЛАМИРОВАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА

11.14.1 ТОРГОВЫЕ МАРКИ, ТОРГОВЫЕ НАИМЕНОВАНИЯ, АВТОРСКИЕ ПРАВА И РЕКЛАМА
Название «Форевер Ливинг Продактс» и символика ФЛ, а также все другие названия, используемые ФЛ, включая названия продуктов ФЛ, представляют собой торговые марки или частные торговые наименования, являющиеся собственностью Компании.

11.14.2 ОГРАНИЧЕННОЕ ПРАВО/ЛИЦЕНЗИЯ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОРГОВЫХ МАРОК КОМПАНИИ

Каждому дистрибьютору ФЛ предоставляется полномочие, связанное с зарегистрированными торговыми марками, знаками обслуживания и другими марками ФЛ (все они далее обобщенно именуются «Марки»), при условии выполнения обязанностей и обязательств по Дистрибьюторскому договору, связанными с ним политикой и методом. Все Марки являются, и будут оставаться исключительной собственностью «ФЛП». Марки могут использоваться только лицами, уполномоченными на это по Дистрибьюторскому договору, связанной с ним политикой и методом. Полномочия, предоставленные по данному пункту, действительны только в случае полного соблюдения дистрибьюторами политики и методов ФЛ и продолжения их надежности.

Вместе с тем, дистрибьютору запрещено предъявлять какую-либо претензию на право собственности на Марки, если не имеется письменное согласие ФЛ, (как на примере использования названия «ФЛП» в домене, реги-

стрированном на свое имя или использование в любой форме марки «Форевер Ливинг» или любой другой Марки ФЛП).

Данные Марки представляют значительную ценность для ФЛ и право на них дается каждому дистрибьютору, при условии их использования для нужд дистрибьюторов в четко и определенно разрешенной форме. Дистрибьюторы не могут рекламировать продукты ФЛ иначе как путем использования материалов, заранее одобренных администрацией ФЛ или рекламы и рекламных материалов, предоставленных ФЛ дистрибьюторам. Дистрибьютор соглашается не использовать любой другой письменный, печатный и записанный материал в целях продвижения и рекламирования продуктов и маркетингового плана ФЛ до печати и распространения или демонстрации указанных рекламных материалов, без предварительного письменного согласия ФЛ. Дистрибьюторы ФЛ соглашаются и обязуются не давать унижающую и подрывающую репутацию презентации и речи о ФЛ, продукции ФЛ, Маркетингового плана ФЛ и потенциальных доходах, а также не предоставлять сведения, документы и презентации, не одобренные Компанией.

12 Принципы рекламы

ОБЩАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ

12.1 Реклама, включая листовки, может быть дорогой, привести к пустой трате времени и может не обеспечить Вас значительным доходом. Успешные дистрибьюторы Форевер Ливинг знают, что «разговор лицом к лицу» является самым полезным методом в деле ФЛ. Все дистрибьюторы, желающие заниматься рекламой, должны использовать печатные и визуальные материалы, одобренные Компанией. Данное условие является частью Формы заявления дистрибьютора, и в случае не выполнения может привести к жестким мерам, как прекращение дистрибьюторской деятельности.

12.2 «ФЛП», логотип орла или название компании «Форевер Ливинг» не могут быть использованы в рекламе без разрешения. Чтобы узнать определения вашего отношения с Форевер Ливинг при рекламировании смотрите раздел под названием «Ваши отношения с Компанией».

12.3 По имеющимся вопросам дистрибьюторы могут консультироваться с отделом маркетинга ФЛ.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

12.4 Как правило, вся реклама должна быть законной, порядочной и надлежащим образом ободренной. Однако когда вы желаете привлечь новых дистрибьюторов, применяются и другие различные виды рекламы. Для газет, журналов, брошюр, телевидения, радиопередач, Интернета, видеолент и лент для звукозаписи, являющихся видами рекламы, также требуется одобрение администрации Компании.

12.5 На рекламе нужно четко указать название, адреса Компании и что продается Компанией (продукция для здоровья и красоты). По данной рекламе также необходимо включать следующие юридические предупреждения:

- « Убеждение других лиц на участие в данной системе, дав обещание выплаты им денег, является незаконным»;
- « Вам необходимо знать, что невозможно легко заработать высокий доход»;
- « Ни один из наших продуктов не производится и не продается для диагностики, лечения или профилактики либо для предотвращения какой-либо определенной болезни или болезней. Если у Вас есть какие-либо медицинские проблемы, обязательно обратитесь к своему лечащему врачу».

12.6 Не обязательно, чтобы эти юридические предупреждения были в начале или в конце рекламы, но важно, чтобы они были легко видимыми или слышимыми. Кроме названия, для которого естественно используются более крупные и жирные знаки, им нужно уделять не меньше внимания, чем на другие сведения в рекламе.

12.7 Реклама не должна вводить в заблуждение потенциальных дистрибьюторов. В частности, нужно дать реалистичные данные о пользе, обеспечиваемой дистрибьюторской деятельностью. Преувеличенные или неверные данные противоречат Политике Компании.

12.8 На рекламных наклейках «преследующих цель привлечения внимания» не обязательно указывать данные юридические предупреждения. Однако надписи должны быть одобрены и ни в коем случае не должны вводить клиентов в заблуждение.

ПРОДУКТЫ ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

12.9 Фотографии продуктов в рекламных целях не используются; название и фотографии Алоэ Вера не могут быть использованы во внешних

помещениях в виде вывески / щита / визуального элемента. Дистрибьюторам категорически запрещается создавать личный / частный веб-сайт или осуществлять продажу или регистрацию через веб-сайт другой фирмы, предоставлять сведения об Алое Вера, пчелиных продуктах и другой продукции ФЛ.

- 12.10 Продукты Компании не имеют лицензии медицинского продукта. Поэтому, категорически запрещается делать заявления о продуктах Компании, содержащие медицинские утверждения. Запрещается предоставлять продукцию Компании, подходящим для лечения или профилактики болезни у людей или животных (т.е., «установлена эффективность при боли в суставах»). Кроме того, также запрещается предоставлять продукцию компании, в качестве стабилизатора психологических функций или поддержания нормальных функций людей или животных (т.е., «увеличивает уровень метаболизма»).
- 12.11 Отказы в форме «Мы не предъявляем никаких утверждений» не изменяют ваше окончательное заявление.
- 12.12 Рекомендательные письма или цитаты из газет не могут быть использованы для рекламы Компании или её продукции, если они содержат различные медицинские утверждения, даже если они не имеют явной связи с продуктами Компании.
- 12.13 Ответственность за содержание публикуемых статей несёт редактор издательства. Компания не опровергает и не одобряет подобные публикации. Компания будет стараться предоставлять сведения, связанные с продукцией, насколько позволят её средства. Дистрибьюторы должны знать, что если они платят за публикацию таких сведений, это считается рекламой и поэтому, подобные публикации должны быть одобрены администрацией Компании, как описано выше.
- 12.14 В случае если в какой-либо статье указываются медицинские данные о веществах, содержащихся в продукции Компании, дистрибьютор имеет право заплатить за размещение одного объявления о продукции Компании в этом же издании (используя текст, одобренный Компанией) при условии, что данная статья написана соответствующим изданием.

В данной книжке излагается Политика Компании, которую вы должны соблюдать при организации и ведении вашего дела с Форевер Ливинг. Просим вас сохранить эту книжку в качестве справочника.

В данной книжке излагается Политика Компании, которую вы должны соблюдать при организации и ведении вашего дела с Форевер Ливинг. Просим вас сохранить эту книжку в качестве справочника.

ТОО Форевер Ливинг
Продактс Казахстан
Г. Алматы, Казахстан
ул. Пригородная, 30
тел.: 8 (727) 278 95 80/81/82
факс: 8 (727) 278 95 84
e-mail: flpkazakhstan@yahoo.com
www.foreverliving.com