

POSLOVNA POLITIKA DRUŠTVA
Forever Living Products d.o.o. Beograd

Revidirana 1.03.2015. godine

SADRŽAJ

1. Uvod
2. Definicije
3. Jemstvo, garancija, vraćanje proizvoda i otkup neprodanih proizvoda
4. Struktura bonusa/marketinški plan
5. Status menadžera i kvalifikacije
6. Liderski bonus (LiB)
7. Dodatni podsticaji
8. Nagrade menadžerima i distributerima na višim pozicijama
9. GEM bonus
10. Nagradni podsticajni program
11. Chairman's Bonus
12. FLP-ov Global Rally
13. Postupci naručivanja
14. Politika responsorisanja
15. Politika međunarodnog sponzorisanja
16. Zabranjene aktivnosti
17. Poslovna politika društva
18. Pravna pitanja
19. Restriktivni sporazum
20. Poverljive informacije i ugovor o čuvanju poslovne tajne

1. Uvod

1.01

(a) Forever Living Products (FLP) je međunarodna grupa kompanija koja proizvodi i širom sveta stavlja u promet ekskluzivne dijetetske i kozmetičke proizvode zahvaljujući svom jedinstvenom konceptu kojim se podstiče i potpomaže korišćenje i maloprodaja njenih proizvoda preko nezavisnih Poslovnih saradnika. FLP obezbeđuje svojim Poslovnim saradnicima najkvalitetnije proizvode, osoblje za podršku i marketinški plan za ovu delatnost. Pridružena društva i njihovi proizvodi omogućavaju potrošačima i Poslovnim saradnicima da poboljšaju kvalitet života time što koriste proizvode FLP-a, istovremeno pružajući jednake šanse za uspeh svakome ko je spreman da pravilno sprovodi marketinški program. Za razliku od većine poslovnih mogućnosti, za saradnike FLP-a postoji mali finansijski rizik jer se ne zahteva čak ni minimalna investicija, a firma ima vrlo liberalnu politiku otkupa neprodatih proizvoda.

(b) FLP ne tvrdi da će Poslovni saradnik postići finansijski uspeh bez rada ili oslanjajući se isključivo na napore drugih saradnika. Naknada u FLP-u zasniva se na prodaji njegovih proizvoda. Poslovni saradnik je samostalni ugovarač, čiji uspeh ili neuspeh zavisi od ličnog zalaganja.

(c) Društvo FLP ima dugu istoriju uspeha. Osnovni cilj FLP-ovog marketinškog plana je da potrošačima promoviše prodaju i upotrebu svojih proizvoda visokog kvaliteta. Glavni cilj Poslovnih saradnika je da izgrade prodajnu mrežu kojom će se potrošačima promovisati prodaja i korišćenje proizvoda firme.

(d) Poslovni saradnici na svim nivoima marketinškog plana FLP-a stimulisani su da obavljaju mesečnu maloprodaju i da vode evidenciju o izvršenoj prodaji.

(e) Uspešni poslovni saradnici neprekidno stiču znanja o tržištu tako što pohađaju edukativne sastanke, održavaju svoju maloprodajnu mrežu kupaca i sponzorišu svoje saradnike u maloprodaji.

(f) Poslovni saradnici koji imaju pitanja ili kojima treba neko objašnjenje treba da kontaktiraju regionalnog direktora ili da pozovu saradničku pomoć na broj + 381(0)11 397 0123.

1.02

(a) Poslovna politika društva je primenjena da bi se definisala ograničenja, pravila i propisi za sprovođenje pravilnih prodajnih i marketinških procedura, a da bi se sprečile nepravilnosti, zloupotrebe i nezakonite radnje. Poslovna politika društva se povremeno revidira, menja i dopunjuje.

(b) Svaki Poslovni saradnik je obavezan da se upozna sa poslovnom politikom društva.

(c) Svaki Poslovni saradnik se po potpisivanju prijavnog obrasca obavezuje na poštovanje politike društva FLP. Definicije u njemu se specifično odnose na ugovornu obavezu Poslovnog saradnika da se pridržava poslovne politike društva FLP. Plasiranjem porudžbina za proizvod kod FLP-a potvrđuje se ta obaveza poštovanja poslovne politike društva.

2. Definicije

Aktivni saradnik: Saradnik koji u svojoj zemlji boravišta u toku kalendarskog meseca ima 4 ili više aktivnih bodova, od kojih je najmanje jedan lični bod. Aktivni status saradnika se utvrđuje svakog meseca i predstavlja kvalifikacioni uslov za dobijanje količinskog i liderskog bonusa, Gem bonusa, Nagradnih podsticaja, statusa Eagle Manager, pokrivenih troškova relija i podelu profita.

Bonus: Isplata društva Poslovnom saradniku u novcu uplatom na račun.

(a) **Lični Bonus:** Bonus isplaćen u novcu koji je ostvario Poslovni saradnik za sve lične kupovine preko 4 boda u tekućem mesecu u iznosu od 5-18% obračunske vrednosti kupljene robe.

(b) **Bonus od Novus korisnika (BND):** Isplata na račun Poslovnog saradnika u iznosu od 5-18% od obračunske vrednosti lične ostvarene kupovine njegovog lično sponzorisanog Novus korisnika (ili Novus korisnika u strukturi tog Novus korisnika) dok taj lično sponzorisani Novus korisnik ne postane Asistent supervizor.

(c) **Količinski bonus (KB):** Isplata na račun kvalifikovanog Poslovnog saradnika, od 3-13% obračunske vrednosti lične ostvarene prodaje Poslovnog saradnika iz strukture koji nije ispod aktivnog menadžera iz donje linije.

(d) **Liderski bonus (LiB):** Isplata na račun kvalifikovanog menadžera, u iznosu od 2-6% obračunske vrednosti lično ostvarene prodaje njegovih nižih menadžera i Poslovnih saradnika koji su u strukturi tih menadžera.

B: Bod.

Bod: Vrednost dodeljena svakom proizvodu radi obračuna kupovne aktivnosti za utvrđivanje napredovanja u strukturi Marketing plana, bonusa, nagrada i nagradnih podsticaja za Poslovne saradnike, a kako je predviđeno Marketing planom FLP-a. Svi bodovi se obračunavaju mesečno.

(a) **Aktivni bodovi:** Lični bodovi plus bodovi Novus korisnika. Koriste se za utvrđivanje statusa aktivnosti Poslovnog saradnika za svaki mesec.

(b) **Liderski bodovi:** Bodovi dodeljeni aktivnom menadžeru kvalifikovanom za LiB, koji se obračunavaju kao 40% ličnih i nonmenadžerskih bodova aktivnih menadžera iz prve, 20% bodova iz druge ili 10% bodova iz treće generacije.

(c) **Bodovi Novus korisnika**: Bodovi koji predstavljaju ostvarenu kupovinu lično sponzorisanog Novus korisnika ili njegovih Novus korisnika u strukturi, dok ne dostignu nivo Asistent Supervizora.

(d) **Nonmenadžerski bodovi**: Bodovi koji predstavljaju lično ostvarenu kupovinu Poslovnog saradnika koji nije u strukturi sponzorisanog menadžera.

(e) **Prepušteni bodovi**: Bodovi koji predstavljaju lično ostvarenu kupovinu nižeg nonmenadžera koji se ne upisuju neaktivnom menadžeru, već ga preskaču. Ovi bodovi se ne računaju kao non-menadžerski bodovi u svrhu računanja za podsticajne programe, ali se računaju u ukupne bodove menadžera.

(f) **Lični bodovi**: Bodovi koji predstavljaju lično ostvarenu kupovinu Poslovnog saradnika.

(g) **Ukupni bodovi**: Zbir svih ostvarenih bodova Poslovnog saradnika.

(h) **NOVI bodovi**: bodovi Poslovnog saradnika kog je menadžer lično sponzorisao tokom perioda od 12 meseci od momenta uključenja (uključujući i mesec u kom je taj Poslovni saradnik bio sponzorisan), ili do trenutka kada taj Poslovni saradnik postigne nivo menadžera, šta god prvo da se dogodi.

Cena za Novus korisnika (Prodajna cena):Cena po kojoj se proizvodi prodaju Novus korisniku koji još nije ostvario poziciju Poslovnog saradnika.

Distribucija od strane pravno-poslovnog subjekta: Status Poslovnog saradnika koji je dodeljen pravno-poslovnom subjektu.

Država prebivališta: Država u kojoj Poslovni saradnik ima prebivalište. Menadžeri se upravo u toj zemlji moraju kvalifikovati da bi dobili Oslobođenje od uslova za Aktivitet i Liderski bonus u drugim FLP zemljama.

Država učesnica: Država, da bi učestvovala u programu Chairman's Bonus mora tokom tri meseca prethodne kalendarske godine ostvariti najmanje 3.000 bodova (3.000 bodova za svaka dva meseca ukoliko se ponovo kvalifikuje). Pored toga, država mora imati najmanje jednog Poslovnog saradnika kvalifikovanog za Chairman Bonus.

Domaći: Koji se odnosi na zemlju boravišta Poslovnog saradnika.

Eagle menadžer: Menadžer koji je dobio status Eagle menadžera.

Gem menadžer: Menadžer koji direktno sponzoriše najmanje 9 poznatih menadžera u prvoj generaciji.

Gornja sponzorska linija: Saradnici u višoj sponzorskoj liniji novog Poslovnog saradnika.

Internet prodavnica: Zvanična Internet prodavnica koja se nalazi na adresi www.foreverliving.com. Internet prodavnica nije trenutno u funkciji na teritoriji Republike Srbije.

KB: Količinski bonus.

Kvalifikovana država: Svaka država učesnica koja se kvalifikovala za programa Chairman's Bonus.

Kvalifikovan za Liderski bonus(LiB): Priznati menadžer koji se kvalifikovao za dobijanje Liderskog bonusa za taj mesec.

Korigovana cena: Prodajna cena umanjena za iznos ličnog popusta koji se određuje na osnovu trenutno dostignutog nivoa, a po kojoj se proizvodi prodaju Poslovnim saradnicima.

Lični popust: popust, izražen u obliku procenta, u rasponu od 17,60% do 38,79%, a zasnovan na trenutnoj poziciji Poslovnog saradnika (videti tačke 4.01 i 13.01). Popust se oduzima od Prodajne cene da bi se dobila Korigovana cena.

LB: Lični bonus.

Lična ostvarena kupovina: Kupovina ostvarena u ime Novus korisnika ili Poslovnog saradnika, izražena u bodovima ili preko obračunske vrednosti.

Lider prodaje: Poslovni saradnik koji je na nivou supervizora ili višoj poziciji.

Mesec: Kalendarski mesec (npr. od 1. do 31. januara).

Nasleđeni menadžer: (videti tačku 5.04)

Nagradno putovanje: Nagrada u vidu putovanja koja se dodeljuje Poslovnom saradniku koji ostvari neki od brojnih podsticajnih programa u okviru marketinškog plana. U slučaju da bračni drug Poslovnog saradnika nije u mogućnosti da putuje, kvalifikovani Poslovni saradnik može povesti gosta pružajući dokaze da je pozvani gost Poslovni saradnik ili to može postati. Nagradna putovanja se odnose na: kvalifikovane Poslovne saradnike sa 1500 i više bodova za Global Reli, Eagle menadžer samit i nagradna putovanja safir menadžera, dijamant-safir menadžera, dijamant menadžera, duplih i trostrukih dijamant menadžera.

Nepriznati menadžer: (videti tačku 5.02)

Novus korisnik: sponzorisan osoba koja se još nije kvalifikovala za Korigovanu cenu.

Obračunska vrednost: Vrednost na osnovu kojese određuju bonusi i lični popusti.

Operativna kompanija: Upravna kompanija pod kojom jedna ili više država koriste jednu bazu podataka za izračunavanje napredovanje po Marketing planu, isplate bonusa i kvalifikacija za podsticajne programe.

Ostvarena prodaja: Prodajna aktivnost koja se izražava bodovima za porudžbine plasirane kod društva.

Ostvaren podsticajni program: Podsticajni program na osnovu kojeg se kvalifikovanom Poslovnom saradniku isplaćuje dodatna zarada tokom 36 meseci.

Ostvarena Pozicija: Jedna od 4 pozicije koje se postiže sabiranjem ostvarenih bodova Poslovnih saradnika i njegovih struktura. Pozicije su: asistent supervizor, supervizor, asistent menadžer i menadžer.

Oslobodenje od uslova: dodeljuje se Poslovnim saradnicima koji ispune određene uslove za kvalifikaciju za bonus u jednoj Operativnoj kompaniji a koje se prihvata umesto tih zahteva za taj mesec u svim drugim Operativnim kompanijama.

(a) **Oslobodenje od uslova za Aktivitet:** Poslovni saradnik koji je aktivan sa 4 boda (ličnih i od Novus korisnika) u svojoj matičnoj Operativnoj kompaniji će dobiti "oslobodenje od uslova" za naredni mesec u svim Operativnim kompanijama.

(b) **Oslobodenje od uslova za Liderski bonus:** Priznati menadžer koji je aktivan, ili je dobio "oslobodenje od uslova za Aktivitet" i ispunjava zahteve u pogledu Ličnih i nonmenadžerskih bodova za Liderski bonus u bilo kojoj Operativnoj kompaniji, dobiće "oslobodenje od uslova" za Liderski bonus za sledeći mesec u svim ostalim Operativnim kompanijama.

Poslovni saradnik: Svako lice čije se ime nalaze na saradničkoj prijavi koju društvo prihvati i koje se kvalifikuje za Korigovanu cenu.

Profit od Novus korisnika: razlika između cene za Novus korisnika (prodajne cene) i Korigovane cene, koja se isplaćuje kvalifikovanom Poslovnom saradniku – sponzoru na osnovu kupovine Novus korisnika koji još nije postao Poslovni saradnik.

Priznati menadžer: (videti tačku 5.01)

Prodajna cena: Cena za Novus korisnika.

Region: Region u kojem se nalazi država prebivališta Poslovnog saradnika. Regioni obuhvataju Severnu Ameriku, Latinsku Ameriku, Afriku, Evropu i Aziju.

Responzorisani Poslovni saradnik: Poslovni saradnik koji je nakon 2 godine neaktivnosti promenio sponzora.

Saradnici u strukturi: Svi saradnici koje je sponzorisao jedan Poslovni saradnik, bez obzira koliko generacija su ispod njega.

Sponzor: Novus korisnik ili Poslovni saradnik koji lično sponzoriše novog saradnika.

Sponzorisani menadžer: (videti tačku 5.03)

Transferisani menadžer: (videti tačku 5.04)

Udeo u podsticajnom programu Chairman's Bonus: Na osnovu ukupno ostvarenih bodova, u skladu sa pravilima o Chairman's bonusu, određuje se u koju grupu se svrstava kvalifikovani Poslovni saradnik i njegov udeo.

3. Jemstvo, garancija, vraćanje i otkup proizvoda

3.01 Ukoliko drugačije nije predviđeno lokalnim zakonima, važe sledeći rokovi:

3.02 FLP garantuje da će kupci biti zadovoljni i da su svi njegovi proizvodi potpuno ispravni i u skladu sa istaknutom deklaracijom. Za sve FLP proizvode, osim literature i promotivnih proizvoda, garancija važi u roku od trideset (30) dana od dana kupovine.

Potrošač

3.03 Potrošaču se garantuje da će biti zadovoljan proizvodom. Potroša; ima pravo da u roku od trideset (30) dana od kupovine:

(a) zameni oštećeni proizvod novim, ili

(b) otkáže porudžbine, vrati proizvod i povrati novac u celosti.

U svim slučajevima zahteva se dokaz da su kupovina i vraćanje proizvoda izvršeni u utvđenom roku, koji se predaju na mestu kupovine. FLP zadržava pravo da odbije učestale zahteve za vraćanje proizvoda.

3.04 Kada kupac nabavlja proizvode preko Poslovnog saradnika FLP-a, Poslovni saradnik je osoba zadužena za brigu o potrošaču, time što će mu zameniti oštećeni proizvod ili refundirati novac za taj proizvod. U slučaju spora, FLP će utvrditi činjenično stanje i razrešiti problem. Ukoliko tom prilikom FLP pretrpi materijalne troškove, isti će biti nadoknađeni na račun Poslovnog saradnika koji je izvršio prodaju proizvoda.

Procedura pri refundiranju i otkupu

3.05 Tokom utvđenih garantnih rokova FLP će obezbediti novi proizvod iste vrste u zamenu za proizvod s nedostatkom ili za onaj proizvod koji je potrošač vratio Poslovnom saradniku kao nekvalitetan. Takva zamena će biti predmet procene na osnovu predočenih dokaza o kupovini u utvđenom vremenskom roku, i to kupovini od strane Poslovnog saradnika koji vraća proizvod. Osim toga, za zamenu proizvoda distributeru kome je kupac u maloprodaji vratio proizvod, zahteva se dokaz o prodaji kupcu u maloprodaji i pismeni dokaz o otkazu kupovine uz potpisanu potvrdu o povraćaju sredstava, kao i vraćeni proizvod ili prazna ambalaža. Takvu kupovinu je morao obaviti kupac koji vraća proizvod. Ponovljeno vraćanje od istih kupaca biće odbijeno.

3.06

(a) FLP će otkupiti svaki FLP proizvod u netaknutom stanju, osim literature, koji je kupljen u roku od dvanaest (12) meseci od bilo kog Poslovnog saradnika FLP-a koji raskida svoj saradnički ugovor sa FLP-om. Pravo vraćanja proizvoda Poslovni saradnik FLP-a može ostvariti kada uruči pismeno obaveštenje FLP-u da raskida distributerski odnos i da se odriče svih svojih prava i privilegija koji iz toga proističu. Poslovni saradnik koji raskida distributerski odnos mora FLP-u da vrati sve proizvode za koje zahteva refundaciju, prilažući dokaz o kupovini.

(b) U slučaju raskidanja saradničkog odnosa, prilikom vraćanja proizvoda koji je kupljen po ceni za Novus korisnika, profit od Novus korisnika će se odbiti od Poslovnog saradnika kojem je isplaćen, a ako vraćeni proizvod vredi više od 1 boda, svi bonusi i bodovi koje su za vraćene proizvode dobili viši saradnici Poslovnog saradnika koji raskida distributerski odnos, oduzeće se od tih viših Poslovnih saradnika. Ako su ti bodovi korišćeni za ostvarivanje viših pozicija Poslovnih saradnika ili njegovih viših Poslovnih saradnika, te pozicije će biti razmotrene nakon oduzimanja bodova radi utvrđivanja da li one treba da ostanu na snazi.

(c) Ukoliko Poslovni saradnik koji raskida distributerski odnos želi da vratibilo koji paket proizvoda, a neki od proizvoda u paketu nedostaju, povraćaj i iznos koji će se odbiti od viših Poslovnih saradnika biće izračunat kao da je ceo paket vraćen. Od povraćaja Poslovnom saradniku se odbija maloprodajna ili cena za Novus korisnika u vrednosti artikala koji nisu vraćeni. Po utvrđivanju činjenica, Poslovni saradnik će od FLP-a primiti sumu u vrednosti vraćenih proizvoda, a koja je umanjena za bonuse koje su Poslovni saradnici lično primili za prvobitnu kupovinu.

(d) Nakon što se nadoknade svi troškovi i šteta nastali kao posledica raskida usled štetnog ponašanja distributera, FLP će isključiti Poslovnog saradnika iz marketinškog plana FLP-a, a njegova/njena celokupna struktura nižih saradnika pomera se direktno na gore ka sponzoru Poslovnog saradnika koji je raskinuo odnos, pritom vodeći računa o postojećem generacijskom redosledu.

3.07 Pravilo otkupa osmišljeno je da bi se sponzoru i društvu nametnula obaveza da vode računa da sponzorirani Poslovni saradnik kupuje proizvode u razumnim količinama. Sponzor ulaže maksimalan trud da Poslovnom saradniku predoči preporučene smernice da bi kupovali onoliko proizvoda koliko im je potrebno da zadovolje trenutne potrebe. Proizvodi za koje se prethodno utvrdi da su prodati, potrošeni ili iskorišćeni, ne podležu pravilima o otkupu.

4. Struktura bonusa / marketing plan

4.01 Marketing plan Forever Living-a objašnjen je kao na slici:

Marketing plan

Lični bonus = 

Količinski bonus = 

				Menadžer 120 bodova
			Asistent menadžer 75 bodova	18%
		Supervizor 25 bodova	13%	5%
	Asistent supervizor 2 boda	8%	5%	10%
Novus korisnik	5%	3%	8%	13%

(a) **Novus korisnik** stiče pravo na:

- kupovinu po prodajnoj ceni.

(b) **Asistent supervizor** se postaje ostvarivanjem ukupno 2 domaća lična nonmenadžerska boda u periodu od bilo koja 2 uzastopna meseca.

Asistent supervizor stiče pravo na:

- 23,49% popusta za lične kupovine u odnosu na prodajnu cenu,
- 17,6% profita od Novus korisnika na kupovine svih lično sponzorisanih Novus korisnika i njihovih mreža
- 5% Bonusa od Novus korisnika na kupovinu od strane lično sponzorisanih Novih korisnika i njihovih mreža.

(c) **Supervizor** se postaje ostvarivanjem ukupno 25 domaćih ličnih i nonmenadžerskih bodova u periodu od bilo koja 2 uzastopna meseca.

Supervizor stiče pravo na:

- 27,02 % popusta za lične kupovine u odnosu na prodajnu cenu,
- 17,6% profita od Novus korisnika na kupovine svih lično sponzorisanih Novus korisnika i njihovih mreža
- 8% Bonusa od Novus korisnika na kupovinu od strane lično sponzorisanih Novus korisnika i njihovih mreža.
- 3% Količinskog bonusa na lične ostvarene kupovine lično sponzorisanih Asistent supervizora i njihovih mreža.

(d) **Asistent Menadžer** se postaje ostvarivanjem ukupno 75 domaćih ličnih i nonmenadžerskih bodova u periodu od bilo koja 2 uzastopna meseca.

Asistent menadžer stiče pravo na:

- 32,90 % popusta za lične kupovine u odnosu na prodajnu cenu
- 17,6% profita od Novus korisnika na kupovine svih lično sponzorisanih Novus korisnika i njihovih mreža
- 13% Bonusa od Novus korisnika na kupovine lično sponzorisanih Novus korisnika i njihovih mreža
- 5% Količinskog bonusa na kupovinu od strane lično sponzorisanih Supervizora i njihovih mreža.
- 8% Količinskog bonusa na lične ostvarene kupovine lično sponzorisanih Asistent supervizora i njihovih mreža.

(e) **Menadžer** se postaje ostvarivanjem ukupno 120 domaćih ličnih i nonmenadžerskih bodova u periodu od bilo koja 2 uzastopna meseca.

Menadžer stiče pravo na:

- 38,79 % popusta za lične kupovine u odnosu na prodajnu cenu
- 17,6% profita od Novus korisnika na kupovine svih lično sponzorisanih Novus korisnika i njihovih mreža
- 18% Bonusa od Novus korisnika na kupovine lično sponzorisanih Novus korisnika i njihovih mreža
- 5% Količinskog bonusa na kupovinu od strane lično sponzorisanih Asistent menadžera i njihovih mreža.
- 8% Količinskog bonusa na lične ostvarene kupovine lično sponzorisanih Supervizora i njihovih mreža.
- 13% Količinskog bonusa na lične ostvarene kupovine lično sponzorisanih Asistent supervizora i njihovih mreža.

(f) Svaki mesec ili dva uzastopna meseca mogu se iskoristiti za prikupljanje bodova koji su potrebni za dostizanje nivoa asistent supervizora, supervizora, asistent menadžera ili menadžera. Prelazak na višu poziciju obaviće se istog dana kad se prikupi dovoljno bodova za dostizanje određenog nivoa.

(g) Bodovi ostvareni u jednoj zemlji, osim u slučaju kada više zemalja koristi istu operativnu kompaniju, ne mogu se kombinovati sa bodovima ostvarenim u drugoj zemlji da bi se ostvario prelazak na višu prodajnu poziciju.

(h) Domaći lični bodovi Novus korisnika računauće se i kao bodovi Novus distributera korisnika za sve njegove sponzore na višim pozicijama, uključujući i prvog sponzora na višoj poziciji koji je dostigao poziciju asistent supervizora ili neku višu poziciju.

(i) Sponzor dobija kompletne bodove svakog lično sponzorisanog Novus korisnika i njegove grupe nižih saradnika dok taj Novus korisnik ne dostigne nivo menadžera. Zatim, ukoliko je sponzor kvalifikovan za liderski bonus, dobija liderske bodove u iznosu od 40% ličnih i nemenadžerskih bodova prvog kvalifikovanog menadžera saradničke strukture, 20% ličnih i nonmenadžerskih bodova drugog kvalifikovanog menadžera saradničke strukture i 10% ličnih i nonmenadžerskih bodova trećeg kvalifikovanog menadžera saradničke strukture.

(j) Distributer neće odustati od sponzora koji je na putu da dostigne neki nivo prodaje.

(k) Kada se dostigne neki nivo predviđen marketinškim planom, nema ponovne kvalifikacije za isti nivo, osim ukoliko se ne raskine distributerski odnos ili ne dođe do responsorisanja distributera.

4.02 Šestomesečni uslovi za responsorisanje Novus korisnika

(a) Novus korisnik koji je sponzorisan u trajanju od punih 6 kalendarskih meseci, a nije dostigao nivo asistent supervizora, ima pravo da izabere novog sponzora.

(b) Novus korisnici koji izaberu novog sponzora gube sve dotadašnje niže saradnike i sakupljene bodove za ostvarivanje višeg nivoa, i smatraće se novouključenim distributerima za sve važeće podsticajne programe.

4.03 Kvalifikacija na osnovu aktivnosti

(a) Da bi se neki aktivni saradnik kvalifikovao za sve bonuse i podsticajne programe, osim za Lični popust, Bonus za novus korisnika i Profit od Novus korisnika, taj Poslovni saradnik se mora kvalifikovati kao aktivni Poslovni saradnik i zadovoljiti sve druge uslove iz marketinškog plana u toku kalendarskog meseca za koji su dobijeni bonusi.

(b) Da bi se Poslovni saradnik smatrao aktivnim u određenom mesecu, u toku tog meseca mora imati ukupno 4 aktivna boda, od kojih je bar jedan lični bod.

(c) Poslovni saradnik koji ne ostvari aktivni status neće tog meseca dobiti količinski bonus za svoju grupu i neće se smatrati aktivnim saradnikom. Neisplaćeni količinski bonus biće isplaćen prvom višem aktivnom Poslovnom saradniku.

(d) Saradnik koji ne uspe da ostvari količinski bonus može se ponovo kvalifikovati sledećeg meseca (bez mogućnosti retroaktivnog konkurisanja) kao aktivni saradnik.

4.04 Obračun i isplata bonusa i dobiti

(a) Svi bonusi se obračunavaju na osnovu obračunske vrednosti, kao što je navedeno u mesečnom izveštaju za Poslovnog saradnika.

(b) Bonusi se obračunavaju prema pozicijama u marketinškom planu i isplaćuju se u skladu sa trenutno dostignutom pozicijom. Na primer, ako neki asistent supervizor u dva uzastopna kalendarska meseca ostvari ukupno 30 bodova, zaradiće bonus koji pripada asistent supervizoru u okviru prvih 25 bodova i bonus koji pripada supervizoru u okviru preostalih 5 bodova.

(c) Aktivni saradnik ne dobija Količinski Bonus za Poslovnog saradnika u svojoj sponzorisanj grupi koji je na istoj poziciji u okviru marketinškog plana, ali će se ti bodovi računati u potpunosti u svrhe prelaska na novu poziciju za druge podsticajne programe.

(d) Bonusi se isplaćuju petnaestog dana narednog meseca za sve proizvode kupljene od Kompanije u toku jednog meseca. Na primer: bonusi za januarske kupovine se isplaćuju 15. februara.

5. Status menadžera i kvalifikacije

5.01 Priznati menadžer:

(a) Poslovni saradnik postaje priznati menadžer i dobija zlatnu menadžersku značku kada:

(1) on i njegovi sponzorisani saradnici u periodu od dva uzastopna meseca ostvare 120 ličnih i nonmenadžerskih bodova, i

(2) kada je aktivan distributer Lider prodaje svakog meseca u tom periodu, i

(3) ako se nijedan drugi Poslovni saradnik među njegovim sponzorisanimsaradnicima ne kvalifikuje za menadžera u istom periodu.

(b) Ako se i sponzorisani Poslovni saradnik tog poslovnog saradnika kvalifikuje kao menadžer u nekoj zemlji u istom periodu, Poslovni saradnik će biti priznati menadžer

(1) ako je aktivantokom celog kvalifikacionog perioda, i

(2) ako u poslednjem mesecu kvalifikacionog perioda ima najmanje 25 ličnih i nonmenadžerskih bodova od svojih uključenih saradnika, osim od onog sponzorisanog saradnika koji je istog meseca prešao na poziciju menadžera.

5.02 Nepriznati menadžer:

(a) Kada Poslovni saradnik i njegovi sponzorisani Poslovni saradnici ostvare 120 ličnih i nonmenadžerskih bodova u periodu od 2 uzastopna meseca, a Poslovni saradnik ne ispuni preostale uslove za priznatog menadžera, on postaje nepriznati menadžer.

(b) Nepriznati menadžer se može kvalifikovati za lične popuste, bonuse novouključenog distributera za Novus korisnika i količinske bonuse, ali se ne može kvalifikovati za liderske bonuse ili druge menadžerske podsticajne programe.

(c) Nepriznati menadžer može ostvariti poziciju priznatog menadžera ukoliko ispuni sledeće uslove:

(1) u periodu od 2 uzastopna meseca ostvari ukupno 120 ličnih i nonmenadžerskih bodova, i

(2) u kvalifikacionom periodu bude aktivni saradnik.

(d) Nepriznati menadžer postaje priznati menadžer od dana kad ostvari 120 ličnih i nonmenadžerskih bodova i počinje da ostvaruje liderske bonuse i liderske bodove na ostvaren promet, sve dok je kvalifikovan za LiB Liderski Bonus.

(e) Ukoliko se kvalifikacija ostvari u mesecu odmah nakon meseca kada je postao nepriznati menadžer, bodovi koji nisu doprineli prelasku lično sponzorisanog menadžera na višu poziciju tokom meseca prelaska na poziciju nepriznatog menadžera, mogu se računati za kvalifikaciju priznatog menadžera.

5.03 Sponzorisani menadžer:

(a) Menadžer postaje sponzorisani menadžer svom neposrednom sponzoruviših pozicija na sledeći način:

1) kvalifikuje se kao priznati menadžer, ili

2) kvalifikuje se kao sponzorisani menadžer od statusa nasleđenog do statusa transferisanog menadžera.

(b) Sponzorisani menadžer se može računati u kvalifikacije svog višeg menadžera za Gem bonus, status gem menadžera i sve druge podsticajne programe koji zahtevaju aktivne sponzorisane menadžere.

5.04 Nasleđeni i transferisani menadžer:

(a) Kada menadžer raskine svoj odnos, cela njegova struktura sponzorisanih saradnika će se prebaciti na više pozicije direktno pod trenutnim sponzorom menadžera koji raskida svoj odnos i ostaće u trenutnom generacijskom rasporedu.

(b) Ukoliko je menadžer koji je raskinuo svoj odnos sponzorisani priznati menadžer i u svojoj organizaciji ima bilo koju prvu generaciju priznatih menadžera, oni će se u prvoj generaciji svog novopostavljenog sponzora klasifikovati kao nasleđeni menadžeri. Međutim, jedan od tih menadžera se može izabrati za sponzorisanog menadžera da zameni menadžera prve generacije koji je raskinuo svoj odnos.

(c) Status nasleđenog menadžera ne utiče na količinski bonus ili leaderski bonus koji se isplaćuje svakom menadžeru ili njegovim sponzorima. Aktivnost nasleđenog menadžera ne računa se u kvalifikaciju njegovog sponzora za Gem bonus, smanjenje bodova za nagradni podsticajni program ili status Gem menadžera.

(d) Menadžer koji vrši međunarodno sponzorisanje u zemlji koja nije zemlja njegovog prvobitnog sponzorisanja jeste transferisani menadžer. Aktivnost transferisanog menadžera ne računa se u kvalifikaciju njegovog sponzora za Gem bonus, smanjenje bodova za nagradni podsticajni program ili status Gem menadžera.

(e) Transferisani ili nasleđeni menadžer može se kvalifikovati za sponzorisanog menadžera ukoliko ispuni sledeće uslove:

- 1) ukoliko u periodu od 2 uzastopna meseca ostvari ukupno 120 ličnih nonmenadžerskih bodova,
- 2) ukoliko u toku istog perioda bude aktivan saradnik,
- 3) ukoliko se ponovo kvalifikuje u nekoj stranoj zemlji, ukoliko bude saradnik u svojoj zemlji boravišta ili u zemlji gde ostvaruje status sponzorisanog menadžera ostvaruje 4 lična boda.

6. Leaderski bonus (LiB)

6.01 Kada Poslovni saradnik postane priznati menadžer, može se kvalifikovati za leaderske bonuse razvijanjem i pomaganjem sponzorisanih menadžera, i daljim sponzorisanjem i obučavanjem distributera među svojim nonmenadžerskim strukturama.

6.02

(a) Priznati menadžer koji je aktivan i koji ima 12 ličnih i nonmenadžerskih bodova (ili ima Oslobođenje od uslova za Aktivitet i Liderski bonus) u bilo kojoj Operativnoj kompaniji u toku tekućeg meseca, kvalifikuje se za Liderski bonus ostvaren u toj Operativnoj kompaniji u toku tog meseca.

(b) Zahtevi u pogledu Ličnih i non-menadžerskih bodova se smanjuju na 8 bodova ukoliko Menadžer ima dva Menadžera u svojoj mreži, a ti menadžeri moraju da budu u posebnim linijama i svaki od njih mora ostvariti 25 ukupnih bodova u prethodnom mesecu . Zahtevi u pogledu Ličnih i nonmenadžerskih bodova se dodatno smanjuju na 4 boda ukoliko Menadžer ima 3 menadžera u posebnim linijama svoje strukture, a pritom svaki od tih sponzoriranih menadžera je ostvario 25 Ukupnih bodova u prošlom mesecu.

6.03 Liderski bonus, zasnovan na ukupnoj prodajnoj ceni lične i nonmenadžerske ostvarene kupovine menadžera za kvalifikacioni mesec isplaćuje se njegovim višim menadžerima kvalifikovanim za liderski bonus, po sledećim stopama:

(a) 6% se isplaćuje prvom sponzoru menadžeru u strukturi kvalifikovanom za liderski bonus,

(b) 3% se isplaćuje drugom sponzoru menadžeru u strukturi kvalifikovanom za liderski bonus,

(c) 2% se isplaćuje trećem sponzoru menadžeru u strukturi kvalifikovanom za liderski bonus.

6.04

(a) Priznati menadžer koji tri uzastopna meseca nije aktivan, gubi pravo da se kvalifikuje za liderski bonus.

(b) Priznati menadžer koji je izgubio pravo da se kvalifikuje za liderski bonus može ponovo steći to pravo ukoliko ispuni sledeće uslove:

1) ukoliko svakog meseca u periodu od 3 uzastopna meseca ostvari ukupno 12 ličnih i nonmenadžerskih bodova, čak i ukoliko nemaju nijednog menadžera u svojoj strukturi.

2) ukoliko u istom periodu bude aktivan svakog meseca,

(c) Liderski bonus će po ponovnom sticanju ovog prava akumulirati svakog narednog meseca kada menadžer bude kvalifikovan za Liderski bonus, što znači počev od četvrtog meseca, a koji će se isplatiti 15. dana petog meseca.

7. Dodatni podsticaji

7.01 Svi podsticajni programi društva imaju za cilj promociju čvrstih načela ustrojstva ovog sistema. Oni obuhvataju pravilno sponzorisanje i prodaju proizvoda u

razumnim količinama. Podsticajni poeni i nagrade se ne mogu prenositi, a dobijaju ih samo oni Poslovni saradnici koji su se kvalifikovali gradeći svoj posao u skladu sa marketinškim planom i poslovnom politikom društva.

7.02 Značke će biti dodeljene samo onim Poslovnim saradnicima koji se nalaze na prijavnom obrascu zavedenom od strane centralne kancelarije.

7.03

(a) U slučaju da bračni drug Poslovnog saradnika ne ide na ostvarano putovanje, Poslovni sadarnik može povesti gosta. Gost može biti u svojstvu Poslovnog saradnika, ili da ispunjava uslove za Poslovnog saradnika, ili dete Poslovnog saradnika starije od 14 godina.

(b) Nagradna putovanja su ograničena na sledeće: za 1.500 i više bodova – Global Rally, Eagle Manager samit, putovanja safir menadžera, dijamant safir menadžera, dijamant menadžera, dvostrukog i trostrukog dijamant menadžera.

8. Nagrade menadžerima i višim pozicijama

8.01 Menadžer može kombinovati menadžere prve generacije priznatih menadžera iz svih zemalja da bi bio priznat na svom putu od senior menadžera do dijamant centurion menadžera. Međutim, svaki menadžer prve generacije može se računati samo jednom za kvalifikaciju.

8.02 Značke na nivou menadžera i na višim nivoima dodeljuju se na sastancima za dodelu priznanja koji su odobreni od strane društva.

8.03. Priznati menadžer: kada se Poslovni saradnik kvalifikuje pod uslovima navedenim u tački 5.01, postaje priznati menadžer i dobija zlatnu značku.

8.04. Status Eagle menadžera:

(a) Status Eagle menadžera se stiče i obnavlja svake godine tako što se ispune sledeći uslovi tokom kvalifikacionog perioda od početka maja do kraja aprila naredne kalendarske godine nakon sticanja zvanja priznatog menadžera:

- 1) Svakog meseca treba biti aktivan i kvalifikovan za Liderski bonus čak i ukoliko nemaju nijednog menadžera u svojoj strukturi.
- 2) Ostvariti najmanje 720 ukupnih bodova, uključujući i najmanje 100bodova od novouključenih saradnika.
- 3) Lično sponzorirati i razviti najmanje dve nove supervizorske linije.
- 4) Podržavati lokalna i regionalna okupljanja.

(b) Kao dodatni uslov, uz gore navedene, senior menadžer i pozicije menadžera iznad toga takođe moraju razviti i Eagle menadžere u svojim strukturama

po šemi navedenoj ispod. Svaki Eagle menadžer nižih pozicija mora poticati iz zasebne sponzorske linije, bez obzira koliko je generacija niže u hijerarhiji. Ovaj uslov će biti određivan na osnovu pozicije menadžera za koju se Poslovni saradnik kvalifikovao na početku kalendarske godine.

- 1)Senior menadžer: 1 Eagle menadžer u dubini.
- 2)Soaring menadžer: 3 Eagle menadžera u dubini.
- 3)Safir menadžer: 6 Eagle menadžera u dubini.
- 4)Dijamant-safir: 10 Eagle menadžera u dubini.
- 5) Dijamant menadžer: 15 Eagle menadžera u dubini.
- 6)Dvostruki dijamant menadžer: 25 Eagle menadžera u dubini.
- 7)Trostruki dijamant menadžer: 35 Eagle menadžera u dubini.
- 8)Centurion dijamant menadžer: 45 Eagle menadžera u dubini.

(c) Svi uslovi moraju biti ispunjeni u okviru jedne operativne kompanije, osim zahteva za bodove od novouključenih saradnika i Eagle menadžere u strukturi, na način objašnjen ispod.

(d) Ponovo sponzorisani Poslovni saradnici se uključuju u novu, ličnu sponzorisanu strukturu sa novim uslovima za supervizora i ostvarivanje bodova novouključenih saradnika.

(e) Menadžer može kombinovati bodove od novouključenog saradnika iz različitih zemalja da bi ispunio zahtev od 100 bodova od novouključenih saradnika.

(f) Menadžer može kombinovati svoje Eagle menadžere u strukturi iz različitih zemalja u svrhu ispunjenja uslova za dostizanje statusa Eagle menadžera.

(g) Ukoliko nakon prve godine distributer dobije menadžera :

1) Svi Novus korisnici sponzorisani tokom završnog meseca prelaska na višu poziciju računace se u pogledu zahteva broja novosponzorisanih Supervizora za kvalifikacioni period tekućeg Eagle menadžer programa.

2) Uslovi za njegovog Eagle menadžera NISU proporcionalno podeljeni, već on do kraja godine kada dostigne nivo menadžera treba da ostvari ukupno 720 bodova / 100 bodova od novouključenih saradnika i 2 nova supervizora.

(i) Pošto distributer ispuni sve uslove za ostvarivanje statusa Eagle menadžera, dobiće nagradno putovanje u turistički objekat za Eagle menadžere koji se nalazi u njihovom regionu. Nagrada obuhvata sledeće :

- 1) Avio karte za dve osobe i smeštaj za tri noćenja.
- 2) Pozivnicu na ekskluzivnu obuku za Eagle menadžera.
- 3) Pristup svim manifestacijama koje su u vezi sa turističkim objektom u kojem boravi Eagle menadžer.

8.04.1 Global Leadership Team

(a) Članstvo u Global Leadership Team-u se stiče i obnavlja svake godine tako što se u toku kalendarske godine nakon sticanja zvanja priznatog menadžera ostvari ukupno 7.500 bodova.

(b) Menadžeri koji postanu članovi Global Leadership Team-a biće pozvani u ekskluzivni turistički objekat na globalnom nivou, a na Global Rally-ju će biti promovisani i primiti nagrade.

(c) Da bi dobili nagrade za članstvo, menadžeri moraju da prisustvuju Global Rally-ju.

8.05 Senior menadžer : Menadžer postaje senior menadžer kada ima 2 sponzorisanu priznata menadžera prve generacije, a kao nagradu dobija zlatnu značku sa dva draga kamena.

8.06 Soaring menadžer : Kada menadžer ima 5 sponzorisanih priznatih menadžera prve generacije, postaje soaring menadžer i dobija zlatnu značku sa četiri draga kamena.

8.07 Nagrade gem menadžerima

(a) **Safir menadžer:** Kada menadžer ima 9 sponzorisanih priznatih menadžera prve generacije, postaje safir menadžer i dobija:

- 1) Zlatnu značku sa četiri safira.
- 2) Četvorodnevno putovanje sa plaćenim troškovima, tri noćenjau odmaralištu u svom regionu.

(b) **Dijamant-safir menadžer:** Kada menadžer ima 17 sponzorisanih priznatih menadžera prve generacije, postaje dijamant-safir menadžer i dobija:

- 1) Zlatnu značku s dva dijamanta i dva safira.

2) Posebno dizajniranu skulpturu.

3) Petodnevno putovanje s plaćenim troškovima, četiri noćenja uluksuznom odmaralištu u svom regionu.

(c) **Dijamant menadžer:** Kada menadžer ima 25 sponzorisanih priznatih menadžera prve generacije, postaje dijamant menadžer i dobija:

1) Zlatnu značku s jednim velikim dijamantom.

2) Predivno izrađen dijamantski prsten.

3) Ukidanje količinskih uslova za nagradne podsticaje i količinski bonus, s tim da je najmanje 25 direktno sponzorisanih priznatih menadžera prve generacije aktivno.

4) Sedmodnevno putovanje, plaćene troškove, 6 noćenja u luksuznom odmaralištu van svog regiona.

(d) **Dvostruki dijamant menadžer:** Kada menadžer ima 50 sponzorisanih priznatih menadžera prve generacije, postaje dvostruki dijamant menadžer i dobija:

1) Posebno izrađenu zlatnu značku s dva velika dijamanta.

2) Desetodnevno putovanje, plaćene troškove, 9 noćenja u Južnoj Africi.

3) Ekskluzivno naliv-pero s dijamantima.

(e) **Trostruki dijamant menadžer:** Kada menadžer ima 75 direktno sponzorisanih priznatih menadžera, postaje trostruki dijamant menadžer i dobija:

1) Posebno dizajniranu zlatnu značku s tri velika dijamanta.

2) Četrnaestodnevno putovanje oko sveta, plaćene troškove, 13 noćenja.

3) Ekskluzivni unikatni sat (po izboru FLP-a).

4) Posebno dizajniranu skulpturu (po izboru FLP-a).

(f) **Dijamant centurion menadžer:** Kada menadžer ima 100 sponzorisanih priznatih menadžera prve generacije, postaje dijamant centurion menadžer i dobija:

1) Posebno dizajnirano zlatno naliv-pero s četiri velika dijamanta.

9. GEM bonus

9.01

(a) Gem menadžer koji se kvalifikovao za Liderski bonus, a koji ima dovoljan broj aktivnih sponzorisanih menadžera u prvoj generaciji ili sponzorisanih linija sa Menadžerom koji je ostvario 25 ili više ukupnih bodova u toku jednog meseca u zemlji u kojoj traje kvalifikacioni program će dobiti Gem bonus zasnovan na ukupnoj preporučenoj prodajnoj ceni svih ličnih i nonmenadžerskih domaćih kupovina menadžera u prvoj, drugoj i trećoj dubini, i to po sledećoj raspodeli:

- 1) Ako ima 9 aktivnih sponzorisanih menadžera u prvoj liniji strukture, ili 9 sponzorisanih linija koje uključuju i menadžera sa 25 ili više ukupnih bodova = 1%
- 2) Ako ima 17 aktivnih sponzorisanih menadžera u prvoj liniji dubine, ili 17 sponzorisanih linija koje uključuju i menadžera sa 25 ili više ukupnih bodova =2%
- 3) Ako ima 25 aktivnih sponzorisanih menadžera u prvoj liniji dubine, ili 25 sponzorisanih linija koje uključuju i menadžera sa 25 ili više ukupnih bodova = 3%

(b) Menadžer može da računa na menadžere iz inostranstva u prvoj liniji prilikom uslova za ostvarivanje Gem bonusa pod uslovom da se taj strani menadžer kvalifikovao kao sponzorisani menadžer u zemlji u kojoj se sponzor menadžer kvalifikuje za Gem bonus. Nakon što se menadžer iz inostranstva potvrdi kao sponzorisani menadžer, njegova aktivnost će se računati u aktivnost sponzora kada je u pitanju kvalifikacija za GEM bonus tokom meseci kada menadžer iz inostranstva ne ostvari aktivnost u svojoj matičnoj zemlji.

(c) Gem bonus će biti isplaćen od strane svake zemlje na osnovu malo prodajne preporučene cene domaćih ličnih i non-menadžerskih ukupnih kupovina svih menadžera u toj državi. Da bi se kvalifikovao za Gem bonus u bilo kojoj državi, menadžer mora ispuniti uslov u pogledu zahtevanog broja aktivnih menadžera u prvoj liniji dubine u datom mesecu u državi u kojoj se kvalifikuje za Gem bonus.

10. Nagradni podsticajni program

10.01

(a) Aktivni priznati menadžer ispunjava uslove da učestvuje u nagradnom podsticajnom programu.

(b) Na raspolaganju su tri nivoa nagradnog podsticajnog programa:

- 1) Prvi nivo: društvo će platiti maksimalno 400 eura mesečno u trajanju od najviše 36 meseci.
- 2) Drugi nivo: društvo će platiti maksimalno 600 eura mesečno u trajanju od najviše 36 meseci.
- 3) Treći nivo: društvo će platiti maksimalno 800 eura mesečno u trajanju od najviše 36 meseci.

(c) Za postizanje kvalifikacije potrebna su tri uzastopna meseca, što je prikazano u sledećoj tabeli:

Uslovi za kvalifikovanje za nagradni podsticaj / održavanje broja bodova

	Prvinivo	Druginivo	Trećinivo
Mesec	Ukupnibodovi	Ukupnibodovi	Ukupnibodovi
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(d) Menadžer će u periodu od 36 meseci neposredno po kvalifikaciji dobiti maksimalan iznos za nivo ostvaren svakog meseca za koji se održi uslov bodovanja za treći mesec.

(e) Ukoliko ukupan broj bodova menadžera u nekom mesecu padne ispod uslova bodovanja za treći mesec, nagradni podsticaj za taj mesec obračunaće se po obrascu koji glasi: 2,66 eura puta ukupni bodovi menadžera za taj mesec.

(f) Ukoliko ukupan broj bodova menadžera u bilo kom mesecu padne ispod 50, za taj mesec neće biti isplaćen nagradni podsticajni bonus. Ukoliko se u narednim mesecima broj bodova popne na 50 i više, nagradni podsticajni bonus biće isplaćen u skladu sa već pomenutom poslovnom politikom.

(g) Za menadžera koji u trećem kvalifikacionom mesecu ili bilo kom mesecu u periodu od 36 meseci ima 5 lično sponzoriranih aktivnih priznatih menadžera, bodovni uslov za treći mesec biće smanjen na ukupno 110 bodova za prvi nivo, 175 za drugi nivo i 240 za treći nivo.

(h) Na svakih pet dodatnih lično sponzoriranih aktivnih priznatih menadžera tokom trećeg kvalifikacionog meseca ili bilo kog meseca tokom perioda od 36 meseci, bodovni uslov za treći mesec smanjen za dodatnih 40 bodova za prvi, 50 bodova za drugi i 60 bodova za treći nivo.

(i) Bodovi će se računati u uslove kvalifikacije i održavanja broja bodova samo tokom onih meseci kada je menadžer aktivan.

(j) Bodovi koje ostvari aktivni distributer pre nego što postane priznati menadžer računaće se u njegovu kvalifikaciju za nagradni podsticaj.

(k) Menadžer se po završetku trećeg meseca kvalifikacije za nagradni program već sledećeg meseca može kvalifikovati za viši nivo. Na primer, ako se menadžer sa 50 bodova kvalifikuje za prvi nivo programa u januaru, sa 100 bodova u februaru i sa 150 bodova u martu, a zatim u aprilu ostvari 225 bodova, njegov period isplate za prvi nivo će biti zamenjen novim periodom isplate za drugi nivo od 36 meseci.

(l) Po isteku perioda od 36 meseci, menadžer se može ponovo kvalifikovati zanovi nagradni podsticajni program, pod istim kvalifikacionim uslovima kao gore navedeno. Ponovno kvalifikovanje može biti obavljeno tokom bilo koja 3 uzastopna meseca u periodu od 6 meseci neposredno pre isteka prvog perioda od 36 meseci.

11. Chairman's Bonus

11.01

(a) **Osnovni uslovi za sve nivoe.** Moraju se ispuniti SVI navedeni uslovi, bilo u matičnoj zemlji, bilo u zemlji koja se kvalifikuje. Ne mogu se kombinovati uslovi iz različitih zemalja.

1) Svakog meseca tokom podsticajnog perioda treba biti aktivan priznati menadžer sa 4 aktivna boda; ili, ukoliko se distributer tokom podsticajnog perioda kvalifikuje za priznatog menadžera, mora biti aktivan svakog narednog meseca od momenta kvalifikacije.

2) Svakog meseca tokom podsticajnog perioda treba biti kvalifikovan za liderski bonus (čak i ukoliko nemaju nijednog menadžera u svojoj strukturi); ili distributer, ukoliko se tokom podsticajnog perioda kvalifikuje za priznatog menadžera, mora svakog narednog meseca biti kvalifikovan za liderski bonus (čak i ukoliko nemaju menadžera u svojoj strukturi).

3) Svi učesnici moraju ispuniti sledeće uslove u jednoj od država kvalifikovanoj za podsticajni program:

a.) Država treba da bude kvalifikovana za nagradni podsticajni program.

b.) Učesnici treba da kupe potrebne proizvode tek pošto se potroši 75% prethodnih zaliha proizvoda.

c.) Da izgrade FLP posao u skladu sa principima MLM i poslovnom politikom društva.

d.) Da prisustvuju manifestacijama koje sponzoriše društvo i da ih podržavaju.

4) Konačno uključivanje u program podsticajne podele profita zavisi od odobrenja Izvršnog komiteta. Izvršni odbor kompanije će uzeti u obzir sve odredbe Poslovne politike uključujući, ali bez ograničenja, sve klauzule u odeljku 16.02 u Poslovnoj politici.

(b) **Chairman's Bonus menadžera 1. nivoa.** Pored osnovnih uslova, u državi u kojoj se kvalifikujete, moraju se ispuniti sledeći uslovi, osim ukoliko nije drugačije naznačeno:

1) Tokom podsticajnog perioda po dobijanju statusa priznatog menadžera treba prikupiti ukupno 700 ličnih i nonmenadžerskih bodova...

2)... od kojih najmanje 150 bodova mora da bude od novouključenih distributera tokom podsticajnog perioda. Ovih 150 bodova od novouključenih saradnika može se ostvariti i kombinovati u bilo kojoj zemlji kvalifikovanoj za program. Ipak, svi bodovi od novouključenih saradnika ostvareni van zemlje koja je prijavljena za podsticaj neće se računati prilikom izračunavanja podsticajnih udela.

3) Preostali lični i nonmenadžerski bodovi moraju se ostvariti u zemlji koja se kvalifikuje.

4) U bilo kojoj generaciji treba razviti sledeće:

a.) Priznatog menadžera niže pozicije u vašoj zemlji u kojoj se kvalifikujete, koji tokom podsticajnog perioda po dobijanju statusa priznatog menadžera prikupi 600 ili više ukupnih grupnih bodova. Taj menadžer može biti postojeći menadžer ili novokvalifikovani menadžer tokom podsticajnog perioda.

Ili

b.) Menadžera u strukturi koji se kvalifikuje za podelu profita u bilo kojoj zemlji učesnici programa.

5) Prilikom izračunavanja podsticajnih udela neće se računati bodovi menadžera sa 600 bodova.

6) Kod ovog uslova računaju se samo bodovi za koje se menadžer sa 600 bodova kvalifikuje kao aktivan.

7) Responzorisani Poslovni saradnici se računaju prema svim propisima za 1. nivo kvalifikacija.

8) Ukoliko Poslovni saradnik postigne nivo Menadžera tokom perioda kvalifikacije, bodovi svakog Novus korisnika tokom poslednjeg meseca njihove kvalifikacije će im biti dodati u grupu bodova od novouključenih saradnika za taj kvalifikacioni period programa Chairman's Bonus.

(c) **Chairman's Bonus menadžera II nivoa.** Pored osnovnih uslova, u državi u kojoj se kvalifikujete, moraju se ispuniti sledeći uslovi, osim ukoliko nije drugačije naznačeno:

1) Tokom podsticajnog perioda po dobijanju statusa priznatog menadžera treba prikupiti 600 ličnih i nonmenadžerskih bodova.

2)... od kojih najmanje 100 bodova mora da bude od novouključenih distributera tokom podsticajnog perioda. Ovih 100 bodova od novouključenih saradnika se mogu ostvariti i kombinovati u bilo kojoj zemlji kvalifikovanoj za program. Svi bodovi novouključenih saradnika ostvareni van zemlje koja je prijavljena za podsticaj neće se računati prilikom izračunavanja podsticajnih udela.

3) Preostali lični i nonmenadžerski bodovi moraju se ostvariti u zemlji koja je kvalifikovana za program.

4) U bilo kojoj generaciji treba razviti 3 menadžera koji učestvuju u podeli profita, u bilo kojoj zemlji učesnici programa, tako da svaki bude u zasebnim grupama u dubini strukture.

5) Responzorisani Poslovni saradnici se računaju prema svim propisima za 2. nivo kvalifikacija.

6) Ukoliko Poslovni saradnik postigne nivo Menadžera tokom perioda kvalifikacije, bodovi svakog Novus korisnika tokom poslednjeg meseca njihove kvalifikacije će im biti dodati u grupu bodova od novouključenih saradnika za taj kvalifikacioni period programa Chairman's Bonus.

(d) **Chairman's Bonus menadžera III nivoa.** Pored osnovnih uslova, u državi u kojoj se kvalifikujete, moraju se ispuniti sledeći uslovi, osim ukoliko nije drugačije naznačeno:

1) Tokom podsticajnog perioda po dobijanju statusa priznatog menadžera treba prikupiti 500 ličnih i nonmenadžerskih bodova...

2)... od kojih najmanje 100 bodova mora da bude od novouključenih distributera tokom podsticajnog perioda. Ovih 150 bodova od novouključenih saradnika se mogu ostvariti i kombinovati u bilo kojoj zemlji kvalifikovanoj za program. Svi bodovi od novouključenih saradnika ostvareni van zemlje koja je prijavljena za podsticaj neće se računati prilikom izračunavanja podsticajnih udela.

3) Preostali lični i nonmenadžerski bodovi moraju se ostvariti u zemlji koja je kvalifikovana za program.

4) U bilo kojoj generaciji treba razviti 6 menadžera koji učestvuju u podeli profita, u bilo kojoj zemlji učesnici programa, tako da svaki bude u zasebnoj liniji.

5) Responzorisani Poslovni saradnici se računaju prema svim propisima za 3. nivo kvalifikacija.

6) Ukoliko Poslovni saradnik postigne nivo Menadžera tokom perioda kvalifikacije, bodovi svakog Novus korisnika tokom poslednjeg meseca njihove kvalifikacije će im biti dodati u grupu bodova od novouključenih saradnika za taj kvalifikacioni period programa Chairman's Bonus.

(e) Izračunavanje podsticaja pri podeli profita

1) Utvrdiće se globalan iznos bonusa, pa će se dodeliti na sledeći način:

a) Polovina iznosa isplatiće se onima koji se kvalifikuju za prvi nivo.

b) Trećina iznosa isplatiće se onima koji se kvalifikuju za drugi nivo.

c) Šestina iznosa isplatiće se onima koji se kvalifikuju za treći nivo.

2) Poslovni saradnik koji se kvalifikuje dobiće jedan podsticajni udeo za svaki od ukupnog broja bodova ostvarenih u svojoj zemlji koja se kvalifikuje (ali ne računajući bodove od novouključenih saradnika ostvarene van zemalja učesnica u programu), plus podsticajne udele koje je u svakoj od svojih sponzorskih linija u bilo kojoj zemlji učesnici ostvario prvi menadžer koji učestvuje u podeli profita.

3) Da bi se odredio novčani koeficijent za tu diviziju, svaka grupna divizija biće podeljena sa ukupnim podsticajnim udelima svih poslovnih saradnika koji su se kvalifikovali za tu grupnu diviziju. Da bi se dobio iznos podsticaja za isplatu, taj novčani koeficijent će se pomnožiti sa podsticajnim udelima svakog pojedinačnog Poslovnog saradnika.

(f) Chairman's Bonus – Nagrada za Global Rally

1) Ukoliko se Chairman's Bonus menadžer nije kvalifikovao za 1.500 i više bodova u okviru podsticajnog programa Global Rally, dodeljuje se nagradno putovanje za dve osobe na FLP Global Rally, gde će biti promovisani i primiti bonus čekove.

Putovanje za dve osobe podrazumeva:

- a) Avio-prevoz, smeštaj za 5 dana i 4 noći uz uključene obroke.
- b) Džeparac u iznosu od \$250.
- c) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$200.

12. FLP-ov Global Rally

12.01

(a) Poslovni saradnik se može kvalifikovati za nagradno putovanje za dve osobe na FLP-ov Global Rally sa plaćenim avio prevozom, smeštajem na bazi pansiona i ostalim troškovima, uključujući i neku vrstu džeparca ukoliko ostvari godišnji promet od najmanje 1.500 bodova u periodu od 1. januara do 31. decembra svake godine. Da bi Poslovni saradnik koji se kvalifikuje mogao daima koristiti od ovog podsticajnog programa, posle kvalifikacionog perioda mora da ide na obuku i motivacione sastanke prvog Global Rally-ja.

(b) Da bi Poslovni saradnik dobio nagrade Global Rally-ja za 1.500 i više bodova, može kombinovati bodove iz svih zemalja gde ima sponzorisan saradnike. Poslovni saradnik do 31. januara treba svojoj matičnoj centrali da podnese dokaz o bodovima ostvarenim u drugim zemljama.

(c) Za nagrade Global Rally-ja neće se računati nonmenadžerski bodovi ostvareni tokom meseca kada je Poslovni saradnik neaktivan i Liderski bodovi ostvareni tokom meseca kada menadžer nije kvalifikovan za Liderski bonus; ali računace se svi lični bodovi koje Poslovni saradnik ostvario bez obzira na status aktivnosti.

(d) Poslovni saradnik se kvalifikuje ostvarivanjem ukupnih bodova i dobija nagrade Global Rally-ja prema sledećoj šemi. Svakom kvalifikovanom saradniku će biti obezbeđena ishrana tokom boravka, ili novčana nadoknada za obroke u adekvatnom iznosu prema nivou kvalifikacije. Distirbuter mora prisustvovati reliju kako bi primio nagradu.

(e) Chairman's Bonus menadžer (ispod 1.500 bodova):

- 1) Avio-prevoz i smeštaj za 5 dana i 4 noćenja uz uključene obroke.
- 2) Džeparac u iznosu od \$250.

3) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$200.

(f) Ukupno 1.500 bodova:

1) Avio-prevoz i smeštaj za 6 dana i 5 noćenja uz uključene obroke.

2) Džeparac u iznosu od \$500.

3) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$300.

(g) Ukupno 2.500 bodova:

1) Avio-prevoz i smeštaj za 8 dana i 7 noćenja uz uključene obroke.

2) Džeparac u iznosu od \$1.000.

3) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$500.

(h) Ukupno 5.000 bodova:

1) Avio-prevoz i smeštaj za 9 dana i 8 noćenja uz uključene obroke.

2) Džeparac u iznosu od \$2.000.

3) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$500.

4) Mogućnost korišćenja VIP prolaza u zoni gde se kupuju proizvodi na samom reliju.

(i) Ukupno 7.500 bodova:

1) Avio-prevoz i smeštaj za 9 dana i 8 noćenja uz uključene obroke.

2) Džeparac u iznosu od \$3.000.

3) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$600.

4) Mogućnost korišćenja VIP prolaza u zoni gde se kupuju proizvodi na samom reliju.

(j) Ukupno 10.000 bodova:

1) Avio-prevoz i smeštaj za 9 dana i 8 noćenja uz uključene obroke.

2) Putovanje biznis klasom do odredišta relija i nazad.

3) Džeparac u iznosu od \$3.000.

4) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$600.

5) Mogućnost korišćenja VIP prolaza u zoni gde se kupuju proizvodina samom reliju.

(k) Ukupno 12.500 bodova:

- 1) Avio-prevoz i smeštaj za 9 dana i 8 noćenja uz uključene obroke.
- 2) Putovanje biznis klasom do odredišta relija i nazad.
- 3) Džeparac u iznosu od \$12.500.
- 4) Naknada za vanredne aktivnosti u iznosu od \$600.
- 5) Mogućnost korišćenja VIP prolaza u zoni gde se kupuju proizvodi na samom reliju.

13. Postupci naručivanja

13.01

(a) Novus korisnici proizvode naručuju direktno od društva po ceni za nove korisnike sve dok se ne kvalifikuju za popust. Kupovinu nakon toga obavljaju po ceni sa pripadajućim popustom.

(b) Da bi se kvalifikovalo za bonus ostvaren za taj mesec, sve porudžbine uz odgovarajuću isplatu treba plasirati kod ovlašćenog FLP distributivnog centra, distributerske podrške na + 381(0)11 397 0123 do završetka radnog vremena poslednjeg kalendarskog dana pomenutog meseca.

(c) Za sve porudžbine pripremite uplatu u kešu ili kreditnu karticu.

(d) Svako neslaganje uslova ili količina mora se prijaviti distributerskoj podršci najkasnije 10 dana od dana plasiranja porudžbine.

(e) Poslovni saradnik u toku jednog kalendarskog meseca bez prethodnog odobrenja matične kancelarije ne može poručiti više od 25 bodova.

(f) Minimalna porudžbina Poslovnog saradnika iznosi 55 eura u dinarima po srednjem kursu Narodne banke Srbije na dan izdavanja računa, uvećana za iznos poreza na dodatu vrednost po važećoj stopi utvrđenoj zakonom, ne računajući proizvode koji ne nose bodove i poreze.

(g) Za sve lične kupovine preko 4 boda ostvarene u tekućem mesecu, svim Poslovnim saradnicima se odobrava rabat po jedinstvenoj stopi od 17,60% u odnosu na prodajnu cenu.

(h) Sve porudžbine zavise od konačnog odobrenja matične kancelarije FLP-a, a sve isporuke su uslovljene tim odobrenjem. Dobijanje bonusa je dokaz da je matična kancelarija prihvatila porudžbinu.

(i) Poslovni saradnik prilikom naručivanja proizvoda koji je bio predmet prethodne porudžbine garantuje društvu da je iskoristio 75% prethodne porudžbine tog proizvoda koji koristi ili na drugi način primenjuje u svom poslovanju.

14. Politika responsorisanja

14.01.

(a) Postojeći distributer se može responsorisati od strane različitih sponzora pod uslovom da je prethodna 24 meseca:

- 1) Bio Poslovni saradnik, i
- 2) Da nije kupio ili primio nijedan proizvod FLP-a, bilo od samog društva, bilo od bilo kog izvora, i
- 3) Da od Poslovnog saradnika FLP-a nije imao nikakve isplate, i
- 4) Da nije sponzorisao druga lica za ulazak u posao FLP-a.

(b) Poslovni saradnik koji se responsorise pre odobravanja responsorisanja mora pod moralnom i materijalnom odgovornošću u pogledu pomenute poslovne politike potpisati i imati potvrdu overenu u sudu ili opštini.

(c) Ako je Poslovni saradnik drugonavedena osoba na već postojećoj Distributerskoj prijavi, i želi da bude responsorisana pod prvonavedenom osobom sa iste prijave, ona to može uraditi a da ne mora da ispuni uslove navedene pod (a) i (b) unutar ovog poglavlja.

(d) Responsorisani distributer ponovo počinje na nivou Novus korisnika pod novim sponzorom i gubi sve Poslovne saradnike nižih pozicija koje je do tada stekao u svim zemljama u kojima su oni ranije bili sponzorisani.

(e) Responsorisani Novus korisnik se računa kao novosponsorisani Novus korisnik u pogledu podsticajnih programa i napredovanja.

15. Politika međunarodnog sponzorisanja

15.01

(a) Ova politika se odnosi na sva međunarodna sponzorstva posle 22. maja 2002 godine.

(b) Postupke i politiku međunarodnog sponzorstva čini sledeće:

1) Poslovni saradnik mora da kontaktira matičnu kancelariju u svojoj zemlji boravišta i zatraži da u željenoj zemlji bude sponzorisan na međunarodnom nivou.

2) Originalni identifikacioni broj Poslovnog saradnika korišće se u svim zemljama u kojima se on sponzoriše na međunarodnom nivou.

3) Sponzor Poslovnog saradnika biće lice koje se pojavljuje kao sponzor na prvom prijavnim obrascu koji bude prihvaćen od strane FLP-a, sem u slučaju responzorisavanja ili primene pravila o 6-mesečnoj promeni sponzora za Novus korisnika.

4) Poslovni saradnik će automatski početi sa svog trenutno ostvarenog nivoa prodaje u svim zemljama u kojima je sponzorisan na međunarodnom nivou.

5) Da bi se dostigao nov nivo prodaje ili da bi se ostvarila kvalifikacija za bonus ili iznose na osnovu nagradnih podsticajnih programa, bodovi ostvareni u jednoj operativnoj kompaniji ne mogu se kombinovati sa onima ostvarenim u drugo operativnoj kompaniji. Međutim, mogu se kombinovati da bi se ostvarila kvalifikacija za podsticajne programe globalnog relija za nivoe od 1.500 bodova i više, i za programe za Eagle menadžera.

6) Sponzor koji u zemlji boravišta još nije dostigao nivo menadžera moraće da dobije aktivni status u svakoj zemlji gde je prijavljen na međunarodnom nivou da bi dobio bonus iz te zemlje.

7) Kada Poslovni saradnik dostigne neki nivo kvalifikacije u nekoj zemlji, on se sledećeg meseca odražava na sve druge zemlje.

8) Ukoliko Poslovni saradnik koji još nije ostvario status menadžera u svojoj zemlji boravka pređe na nivo menadžera u stranoj zemlji, da bi bio priznati menadžer, mora biti aktivan tokom perioda prelaska na višu poziciju i tokom poslednjeg meseca prelaska na višu poziciju mora imati najmanje 25 ličnih i nonmenadžerskih bodova bilo u svojoj zemlji boravka ili u zemlji u kojoj je prešao na višu poziciju.

9) Kada Poslovni saradnik promeni mesto boravka, mora obavestiti zemlju u kojoj je nekada boravio da bi mogla da se izvrši promena adrese i dodeli nova zemlja boravka.

16. Zabranjene aktivnosti

16.01 Odluka centralne kompanije da se raskine distributerske odnos ili ne dozvole, redefinišu ili koriguju lični popusti, bonusi, bodovi, naknade ili podsticajne nagrade u slučaju da Poslovni saradnik učini radnje ili propuste koji nisu u skladu sa poslovnom politikom

društva je konačna. Namerne propuste i nepoštovanje poslovne politike društva od strane Poslovnog saradnika treba strogo sankcionisati, a to može podrazumevati raskid odnosa i sudski postupak za naknadu štete.

16.02 Zabranjene aktivnosti koje predstavljaju osnov za raskid odnosa i finansijsku odgovornost za naknadu njima izazvane štete obuhvataju, ali ne ograničavaju se na sledeće aktivnosti:

(a) Varanje prilikom sponzorisavanja. Poslovnom saradniku je zabranjeno sponzorisavanje pojedinaca bez njihovog znanja i potpisivanja prijave i Ugovora o nezavisnom distributerstvu; navođenje na sponzorisavanje pojedinca putem prevare ili sponzorisavanje ili pokušaj sponzorisavanja nepostojećih lica kao Poslovnih saradnika ili kupaca („fantoma”) radi kvalifikacije za provizije ili bonuse.

(b) Kupovina bonusa. Poslovnom saradniku je zabranjeno naručivanje više proizvoda nego što je potrebno da bi se zadovoljile neposredne potrebe prodaje, a dodatni proizvodi se mogu kupovati tek pošto se proda, potroši ili na drugi način iskoristi 75% zaliha tog proizvoda. Poslovnom saradniku je zabranjena kupovina proizvoda ili podsticanje drugih Poslovnih saradnika na kupovinu proizvoda isključivo u svrhu kvalifikovanja za bonuse, kao i korišćenje drugih mehanizama usled kojih se obavljaju strateške kupovine da bi se maksimizirale provizije ili bonusi kada Poslovni saradnik stvarno ne primenjuje kupljene proizvode. Da bi se sprečilo stvaranje zaliha:

1) Svaki Poslovni saradnik koji poruči proizvod koji je bio predmet prethodne porudžbine treba da potvrdi društvu da je 75% prethodne porudžbine tog proizvoda prodato ili na drugi način iskorišćeno. Poslovni saradnici treba da vode evidenciju mesečne prodaje kupcima, a evidenciju može kontrolisati društvo nakon slanja obaveštenja u razumnom roku. Evidencija će sadržati izveštaje o postojećim zalihama na kraju meseca.

2) Prilikom raskida distributerskog odnosa društvo će vrlo liberalno primenjivati politiku otkupa, ali FLP neće ponovo kupiti proizvode ili nadoknaditi proizvode za koje postoji potvrda da su potrošeni ili prodati. Pogrešno prikazivanje prodatih ili potrošenih količina proizvoda, radi napredovanja u okviru marketinškog plana, predstavlja osnov za raskid distributerskog odnosa.

3) Mera kojom se sprečava da Poslovni saradnik podstiče druge Poslovne saradnike da izigravaju zabranu stvaranja zaliha je to što će društvo odbiti višim saradnicima isključenog saradnika sve isplaćene bonuse zarađene na osnovu proizvoda koji su vraćeni od Poslovnih saradnika s kojim se raskida distributerski odnos.

c) Kupovina u svojstvu opunomoćenika. Poslovnom saradniku je zabranjeno da kupuje proizvode u bilo čije ime osim u svoje sopstveno.

d) Prodaja drugim Poslovnim saradnicima. Osim maloprodajnih aktivnosti, Poslovnim saradnicima je zabranjena prodaja proizvoda Poslovnim saradnicima koji nisu njegovi lično sponzorisani Poslovnim saradnicima, i to po ceni koja nije niža od veleprodajne. Svaka druga direktna ili indirektna prodaja drugim Poslovnim saradnicima predstavlja transakciju koja je zabranjena i Poslovnim saradnicima koji prodaju i Poslovnim saradnicima koji kupuju. Bodovi ekvivalentni toj zabranjenoj prodaji nisu dozvoljeni u svrhu ispunjavanja uslova za dobijanje statusa aktivnosti ili kvalifikacije za bilo koje beneficije u okviru marketinškog programa. U slučaju ovakvog nepoštovanja poslovne politike društva treba izvršiti odgovarajuće korekcije.

(e) Poslovnom saradniku je zabranjeno učestvovanje u aktivnostima koje su zabranjene u prethodnim tačkama 16.10, 18.02 i 19.01.

(f) Poslovnom saradniku je zabranjeno da se pojavljuje, da ga pominju, ili da dozvoli objavljivanje ili pominjanje imena ili fotografije Poslovnog saradnika u bilo kom materijalu koji služi u promotivne svrhe, koji bi poslužio za vrbovanje saradnika ili ostvarivanje pozicije u drugoj firmi koja se bavi direktnom prodajom.

(g) Poslovnom saradniku je zabranjena bilo koja aktivnost ili neizvršavanje aktivnosti kojom se pokazuje namerno nepoštovanje i grubo zanemarivanje poslovne politike društva.

(h) Prodaja u prodajnim objektima.

1) Osim kako je navedeno u ostatku ove tačke, Poslovnom saradniku je zabranjena prodaja ili izlaganje proizvoda društva u maloprodajnim objektima, vojnim prodavnicama, mestima za razmenu robe, buvljim pijacama ili sličnim mestima. Međutim, izlaganje proizvoda na takvom mestu u periodu kraćem od nedelju dana u okviru perioda od dvanaest meseci smatra se privremenim, pa je stoga dozvoljeno po pribavljanju pismenog dobrenja matične kancelarije.

2) Poslovnom saradniku koji ima objekat za uslužnu delatnost, frizerski salon, kozmetički salon ili rekreacioni klub dozvoljeno je da izlaže i prodaje proizvode u okviru tog objekta, salona ili kluba. Međutim, zabranjeni su spoljašnji znaci ili reklame u izlogu kojima bi Poslovni saradnik reklamirao prodaju proizvoda društva.

3) Poslovnom saradniku se zabranjuje prodaja ili stavljanje u promet proizvoda robne marke Forever, osim ukoliko nisu u originalnom pakovanju. Međutim, proizvodi se mogu promovisati i servirati u restoranima u čašama ili porcijama.

(i) Korišćenje neodobrene literature. Da bi se koristili, proizvođili ili prodavali pomoćni ili uobičajeni reklamni materijali, osim onih dobijenih od FLP-a, potrebno je prethodno pismeno odobrenje društva.

(j) Prodaja preko Interneta. Poslovnom saradniku je zabranjena prodaja proizvoda preko marketinških prezentacija na Internetu, robnih kuća na Internetu ili aukcija, kao što su eBay ili Amazon.com, ali ne ograničavajući se na njih.

(k) Prodaja drugim licima radi preprodaje. Poslovnom saradniku je zabranjena prodaja FLP proizvoda drugim licima u svrhu preprodaje ili poveravanje trećim licima prodaje FLP proizvoda.

(l) Sponzorisanje Poslovnih saradnika FLP-a da pređu u druge kompanije. Poslovnom saradniku je zabranjeno direktno ili indirektno kontaktiranje, vrbovanje, ubeđivanje, uključivanje, sponzorisanje ili prihvatanje bilo kog Poslovnog saradnika FLP-a, kupca FLP-a ili bilo koga ko je u poslednjih dvanaest (12) meseci bio Poslovni saradnik ili kupac FLP-a, da promoviše mogućnosti marketinških programa drugih kompanija koje se bave direktnom prodajom, osim FLP-a, ili da ih podstiče na to.

(m) Poslovnom saradniku je zabranjeno da pred drugim Poslovnim saradnicima ili trećim stranama omalovažava druge Poslovne saradnike, proizvode/usluge FLP-a, marketinški plan i način nagrađivanja, ili zaposlene FLP-a. Sva pitanja, sugestije ili komentare o ovim pitanjima treba pismeno uputiti isključivo kancelarijama FLP-a.

(n) Davanje izjava o proizvodima. Poslovnom saradniku je zabranjeno davanje izjava o terapijskim, sigurnosnim ili lekovitim svojstvima proizvoda. Mogu se davati ili koristiti samo one izjave i saopštenja koje je FLP zvanično odobrio i koji se mogu naći u zvaničnoj literaturi FLP-a. Poslovnom saradniku je zabranjeno da tvrdi da su FLP proizvodi korisni u terapiji, prevenciji, dijagnostici ili lečenju bilo kog oboljenja. Strogo su zabranjene izjave o medicinskim svojstvima FLP proizvoda. Poslovni saradnik je obavezan da kupcu koji je pod lekarskom ili zdravstvenom terapijom preporuči da pre izmene režima ishrane potraži savet svog lekara.

(o) Izjave o mogućim prihodima. Strogo su zabranjene izjave o mogućnostima sticanja prihoda i tvrdnje o prihodima koje se eventualno mogu pogrešno protumačiti. Finansijski uspeh Poslovnog saradnika u potpunosti zavisi od njegovog individualnog truda, posvećenosti poslu, obuke i nadzora nad njegovim nižim saradnicima i FLP poslom.

(p) Vođenje posla preko opunomoćenika. Saradnički odnos, kao i pripadajuća mreža, koji su zasnovani ili vođeni od strane opunomoćenika, bilo namerno ili nenamerno, nisu dozvoljeni i biće preuređeni tako da budu u skladu sa Poslovnim politikom, a sve od strane Upravljačkog odbora.

(r) Izvoz proizvoda. Poslovni saradnik je ovlašćen za kupovinu proizvoda u svrhu korišćenja istog u okviru svog poslovanja i za ličnu upotrebu u državi u kojoj je kupljen. Poslovnom saradniku je bez pismenog odobrenja matične kancelarije u Skotsdejlju u Arizoni (SAD) zabranjena kupovina proizvoda u svrhu izvoza van države u kojoj je kupljen, osim za njegovu ličnu i porodičnu upotrebu u kojoj ne postoji ovlašćena FLP kancelarija.

17. Poslovna politika društva

17.01

(a) Odnos Poslovnog saradnika sa FLP-om je ugovorne prirode. Saradnički ugovor sa FLP-om mogu sklopiti samo poslovno sposobna lica koja su napunila 18 godina.

1) Poslovnim saradnicima se dozvoljava (uz poštovanje specifičnosti) da registruju preduzetnički subjekt koji će biti nosilac statusa FLP Poslovnog saradnika. Pod preduzetničkim subjektom se smatra pravno poslovno lice u vlasništvu prvobitnog Poslovnog saradnika, ili ako je tako određeno i zahtevano zakonom (ili sa dozvolom FLP-a), biće dozvoljeno da vlasnici budu dva ortaka, dioničara, suvlasnika koja moraju učestvovati u svakodnevnim operacijama ovog preduzetništva (u daljem tekstu „pravno poslovno lice”). Uz poštovanje svih već postojećih zahteva koji se tiču klasičnog FLP Poslovnog saradnika kao i poštovanje odredbi Poslovne politike, Nezavisni Poslovni saradnik će morati da sprovodi odredbe FLP Saradničkog Ugovora za pravno-poslovne subjekte, koji je dodatak i smatra se integralnim delom Saradničkog ugovora, a u kom će se regulisati dodatne odredbe i uslovi kojima se definiše kako će Poslovni saradnik poslovati kao Pravno-poslovni subjekt. Formular za FLP Saradnički Ugovor za pravno-poslovne subjekte i linkovi za preuzimanje sa interneta biće dostupni na internetu.

2) Poslovni saradnik je jedino lice odgovorno za traženje pomoći prilikom otvaranja i pokretanja preduzetništva, pravno-poslovnog subjekta, u vezi njegovog poreskog tretmana kao i ostalih pravnih pitanja u vezi istog. FLP se eksplicitno odriče bilo kakve odgovornosti u vezi odluke Poslovnog saradnika da posluje kroz oblik Pravno-poslovnog subjekta. FLP nije savetnik niti će davati bilo kakve savete u vezi poreza, računovodstvenih ili pravnih usluga a u vezi sa Poslovnim saradnicima koji posluju u ovoj pravnoj formi

3) Kompanija se neće smatrati odgovornom za bilo kakav gubitak profita, niti će vršiti naknadu štete, direktne ili indirektne, posebne ili posredne. Kompanija se neće smatrati odgovornom ni za bilo kakve druge gubitke koje je Poslovni saradnik pretrpeo na osnovu odluke da prebaci svoj status sa ličnog imena na Pravno-poslovni subjekt.

(b) Poslovni saradnik se smatra nezavisnim ugovaračem. Od njega se traži da posluje u skladu sa odredbama saradničkog ugovora i Poslovne politike društva koje su dozvoljene u državama u kojima Poslovni saradnik posluje.

(c) U saradnički odnos sa FLP-om stupa osoba čije ime stoji na saradničkom prijavnom obrascu zavedenom u matičnoj kancelariji.

(d) Poslovni saradnici se smatraju odgovornim da vode računa o statusu FLP Poslovnog saradnika. Pritom se misli, ali ne isključivo na to da se spreče članovi porodice da koriste informacije dobijene kroz status FLP Poslovnog saradnika da bi se izbeglo poštovanje Poslovne politike a koje se zahteva ili proističe iz statusa FLP Poslovnog saradnika. Nepoštovanje odredbi o vođenju računa o statusu FLP Poslovnog saradnika može dovesti do ukidanja statusa FLP Poslovnog saradnika.

(e) U slučaju da niži saradnici Poslovnih saradnika vrše sponzorisanje u stranoj državi, a Poslovni saradnik ranije nije sponzorisan u toj državi, Poslovni saradnik će automatski biti sponzorisan u toj stranoj državi, i pristaje na važeću poslovnu politiku i lokalne zakone te strane države, i pristaje na obavezu rešavanja sporova u skladu sa ovde navedenom poslovnom politikom.

17.02 FLP je saglasan sa prodajom proizvoda Poslovnom saradnika i isplatom količinskih bonusa prema marketinškom planu društva, pod uslovom da Poslovni saradnik ne krši saradnički ugovor sa FLP-om.

17.03 Poslovni saradnik može razviti sopstvene marketinške tehnike, pod uslovom da se njima ne krše pravila, propisi ili statuti društva, države, federacije i pravosuđa.

17.04 Bilo koji način prenosa statusa Poslovnog saradnika kompanije Forever Living Products, osim putem nasleđivanja, bez prethodnog odobrenja društva, nije dozvoljen i kao takav smatraće se nevažećim. U skladu sa ovom odredbom, promena korisnika (trećeg lica u čiju korist je sklopljen određeni ugovor) koji uživa korist iz saradničkog odnosa sa FLP, smatraće se za prenos, a da bi taj prenos bio validan zahteva se pismeno odobrenje društva.

17.05 Poslovnom saradniku je zabranjeno direktno ili indirektno menjanje sponzora, osim na ovde naveden način. FLP će uzeti u obzir samo prvu važeću prijavu prispelu u matičnu kancelariju. Nisu dozvoljene naknadne prijave.

17.06 Kada Poslovni saradnik promeni prebivalište, mora obavestiti državu u kojoj je nekada boravio da bi mogla da se izvrši promena adrese i mu se dodeli nova matična država.

17.07 Greške ili pitanja. Ukoliko Poslovni saradnik ima nekih pitanja o ličnim popustima, bonusima, izveštajima o aktivnosti nižih saradnika, naknadama ili izmenama, ili smatra da je u vezi sa njima došlo do grešaka, mora obavestiti FLP u roku od šezdeset (60) dana od dana nastanka pomenute greške ili problema. FLP nije odgovoran za greške, propuste ili probleme koji se ne prijave u roku od šezdeset (60) dana.

17.08. Dobrovoljni raskid

(a) Poslovni saradnik može da raskine saradnički odnos podnošenjem pismenog zahteva koji potpisuju sva imenovana lica koja su deo aktuelnog odobrenog saradničkog odnosa. Dan stupanja otkaza na snagu je dan kada matična kancelarija društva prihvati zahtev za raskid. Poslovni saradnik koji raskida ugovor gubi trenutni ostvareni nivo u marketinškom planu i celu mrežu nižih saradnika koju je dotad uspostavio, uključujući i one u stranim zemljama.

(b) Čim Poslovni saradnik raskine saradnički odnos, Kompanija će razmatrati status njegovog/njenog bračnog druga.

(c) Nakon isteka dve godine Poslovni saradnik može ponovo da se prijavi za status Poslovnog saradnika, o čemu će odluku doneti matična kancelarija. Nakon dobijenog odobrenja, Poslovni saradnik počinje od nivoa Novus korisnika, i neće mu se vratiti prethodna linija nižih saradnika.

17.09 Otkaz ili suspenzija iz određenih razloga

(a) Otkaz predstavlja ukidanje svih domaćih i međunarodnih privilegija, i ugovornih prava koja Poslovnom saradniku FLP-a stoje na raspolaganju, uključujući i privilegiju kupovine i distribucije proizvoda. Otkaz saradničkog odnosa dovešće do nemogućnosti kvalifikacije za bonuse i ukidanje učešća u svim drugim programima koje društvo sponzoriše.

(b) Poslovni saradnik koji je raskinuo saradnički odnos obavezan je da FLP-u na njegov zahtev isplati, vrati ili kompenzuje svu korist koju je imao od programa, nagrade, zalihe ili bonuse koje je od FLP-a dobio, od dana aktivnosti koje su dovele do otkaza saradničkog odnosa. Po nadoknađivanju troškova ili štete koje su posledica ponašanja Poslovnog saradnika kome je otkazan saradnički ugovor, izgubljene bonuse koji su posledica otkaza treba isplatiti sledećem višem sponzoru Poslovnog saradnika, koji je kvalifikovan i koji ne krši Poslovnu politiku društva.

(c) Nakon isteka dve godine od otkaza saradnik može ponovo da se prijavi za status Poslovnog saradnika, o čemu će odluku doneti matična kancelarija. Nakon dobijenog odobrenja, saradnik počinje od nivoa Novus korisnika, i neće mu se vratiti prethodna linija nižih saradnika.

(d) Suspenzija je privremena mera kojom se zabranjuje Poslovnom saradniku da naručuje proizvode, stvara profit i prima bonus, kao i da sponzoriše nove saradnike.

(e) Zarada i bonusi Poslovnih saradnika koji su pod suspenzijom će biti stornirani do trenutka kada kada se Poslovni saradnici vrate na prethodni status ili budu isključeni. Ukoliko je vraćen na prethodni status, sva plaćanja će mu se izvršiti; u protivnom, biće razdeljena prema marketing planu.

17.10 Poslovna politika na Internetu

(a) Prodaja proizvoda preko Interneta. Svim nezavisnim Poslovnim saradnicia će biti ponuđena mogućnost da kupe nezavisnu internet stranicu, FLP360, koju je odobrilo društvo, za reklamiranje proizvoda na Internetu pomoću direktnog linka na Internet prodavnicu društva na adresi www.foreverliving.com. Porudžbine preko interneta izvršava direktno društvo na ovoj internet stranici. Ovaj internet link je konfigurisan da FLP stranice ostaju u okviru internet stranice nezavisnog Poslovnog saradnika. Posetioci praktično ne napuštaju internet stranicu Poslovnog saradnika. U cilju očuvanja robne marke FLP, linije proizvoda, kao i odnosa između Poslovnog saradnika i kupca, Poslovnom saradniku je zabranjena prodaja proizvoda robne marke FLP na na svojoj nezavisnoj Internet stranici. Trgovanje na Internetu može se obaviti direktno ili preko linka ka zvaničnoj Internet prodavnici društva na adresi www.foreverliving.com.

(b) Sponzorisanje Poslovnih saradnika na Internetu pomoću elektronskog potpisa ili popunjavanjem elektronskog formulara zabranjeno je van direktne Internet aplikacije ili linka ka zvaničnoj Internet stranici društva na adresi www.foreverliving.com.

(c) Dozvoljene su Internet stranice nezavisnog Poslovnog saradnika za marketing i promociju proizvoda i poslovnih mogućnosti, bez Internet prodaje ili sponzorisanja, dok su u skladu sa poslovnom politikom društva ili se na njima izvrše izmene zahvaljujući kojima će biti u skladu sa poslovnom politikom društva.

(d) Poslovni saradnici ne mogu koristiti naziv „Forever Living Products” ili bilo koji zaštitni znak FLP-a, zaštićene nazive, nazive proizvoda, naziv domena (URL), niti kopirati ili koristiti materijale društva iz bilo kog izvora koji bi doveli do toga da se korisnik pogrešno navede da pomisli kako je Internet stranica Poslovnog saradnika zapravo Internet stranica društva ili bilo koje njegove ekspoziture. Nazivi proizvoda FLP-a su isključivo u vlasništvu društva i Poslovni saradnik ih ne može koristiti kao sponzorisan link ili na bilo koji drugi nedozvoljen način. Na Internet stranici svakog Poslovnog saradnika mora jasno da bude naznačeno da on predstavlja nezavisnog Poslovnog saradnika FLP-a koji nije zastupnik društva ili bilo koje njegove ekspoziture širom sveta.

(e) Dužnost Poslovnog saradnika je da na svojoj Internet stranici postavi link ka zvaničnoj Internet stranici društva, koju je kreiralo i koju održava društvo, na adresi www.foreverliving.com.

(f) Sve Internet stranice nezavisnih Poslovnih saradnika moraju ukazivati samo na firme i proizvode i moraju se povezivati samo sa firmama i proizvodima koji imaju oznaku FLP-a i čiji sadržaj je moralno besprekoran.

(g)Reklamiranje elektronskim putem. Dozvoljene su Internet stranice nezavisnih Poslovnih saradnika, koje je odobrilo društvo ili koje su deo reklamne površine na Internetu, ili koje prikazuju reklame koje su u skladu sa principima oglašavanja društva i koje je odobrilo društvo. Reklamne površine na Internetu ili reklame se pre postavljanja na Internet moraju podneti društvu na odobrenje, i njima se korisnik mora uputiti na Internet stranicu društva ili Internet stranicu nezavisnog Poslovnog saradnika a koju je odobrilo društvo. Smernice poslovne politike FLP-a o reklamiranju i promociji odnose se na sve elektronske reklamne delatnosti.

18. Pravna pitanja

18.01 Rešavanje sporova/odricanje od sudskog spora

(a) Ukoliko se nesporazum ili spor koji je u vezi sa saradničkim odnosom ili proizvodima FLP-a ne može rešiti sporazumno, društvo i Poslovni saradnik su saglasni da se, u cilju postizanja najboljeg sporazumnog rešenja spora na blagovremen, efikasan i isplativ način, odreknu prava na sudski spor i da rešavanje spora prepuste mesno i stvarno nadležnom sudu, u skladu sa pismenom procedurom za rešavanje sporova prihvaćenom od strane FLP-a.

(b) Učešće u Međunarodnom programu sponzorisavanja je takav vid privilegije koji svakom Poslovnom saradniku omogućava da uživa u prednostima koje proističu iz međunarodne mreže FLP društava. Centralna FLP kancelarija, koja se nalazi u okrugu Marikopa u Arizoni, nadzire međunarodni program sponzorisavanja. Poslovni saradnik koji učestvuje u međunarodnom programu sponzorisavanja pristaje da se u slučaju bilo kakvog spora koji nastane na osnovu saradničkog statusa ili FLP proizvoda, a u kojem učestvuje bilo koja ekspozitura društva FLP, sve rešava arbitražom sa obavezujućim ishodom u okrugu Marikopa u Arizoni, shodno aktuelnoj strategiji za rešavanje sporova firme Forever Living.com i Forever Living Products International LLC, na pomenut način i kako je navedeno na Internet prezentaciji društva FLP na adresi www.foreverliving.com.

18.02 Prenos testamentom

(a)Prenos ili ustupanje saradničkog odnosa zabranjeno je osim u slučaju smrti, rastave ili razvoda.

(b)Sve prijave za FLP Poslovnog saradnika koje sadrže dva potpisa, nezavisno od toga kada su ti potpisi stavljeni, imaju se smatrati kao prijave za suvlasništvo sa prenosom svih prava na preživelog suvlasnika. Po potvrđi smrti jednog od dva potpisana Poslovnog saradnika, status FLP Poslovnog saradnika automatski se prenosi na preživelog potpisnika. Ovako će se postupiti bez obzira na to šta je navedeno u testamentu Poslovnog saradnika koji prvi premine. Takođe, to znači da u slučaju da su

dva Poslovna saradnika potpisana na FLP prijavi da će preživeli biti jedini nosilac saradničkog statusa nakon smrti onog drugog. Ako Poslovni saradnik ne želi ovakav ishod, mora kontaktirati Matičnu kancelariju i izneti svoje zahteve da bi se utvrdilo da li mu se može izaći u susret. Treba imati na umu da se ništa u statusu FLP Poslovnog saradnika ne može menjati za života sem u slučaju razvoda/rastave.

(c) Ako je na prijavi Poslovnogi saradnika koji se zvanično nalazi u braku potvrđena stavka “oženjen/udata” iako se na prijavi nalazi potpis samo jednog supružnika, Kompanija će ovo distributerstvo smatrati kao suvlasništvo sa prenosom svih prava na preživelog.

(d) Prijave na kojima je bračni status prijavljen kao “neoženjen/neudata” i sa jednim potpisom će se tako i tretirati.

(e) Da bi se prilikom smrti izvršio prenos statusa FLP Poslovnogi saradnika, taj distributer mora imati napisan testament ili osnovan fond.

(f) Kompanija priznaje institute suvlasništva sa prenosom svih prava na preživelog i fondova kao pravnih načina da se održi status FLP Poslovnog saradnika u slučaju smrti Poslovnog saradnika, ili načina prenosa statusa Poslovnog saradnika na preživelog ili imenovanog beneficijara da se ne mora ići na ostavinsku raspravu da bi nameravani naslednik dobio vlasništvo.

(g) Ako je Pravno-poslovni subjekt nosilac statusa Poslovnogi saradnika, smrt primarnog vlasnika neće uticati na taj status, sve dok je vlasništvo nad Pravno-poslovnim subjektom u skladu sa odredbama Poslovne politike koji se tiču vlasništva nad Pravno-poslovnim subjektom. Kompanija će priznati prenos vlasništva kada na njenu adresu stigne dokument od suda ili neki drugi pravni dokumenta u kome se reguliše transfer vlasništva.

(h) Preživeli Poslovni saradnik, fond ili staralac imovine treba da u roku od 6 meseci od smrti Poslovnog saradnika obavesti domaću kancelariju o smrti Poslovnog saradnika. To obaveštenje bi trebalo da obuhvati overenu kopiju izvoda iz MK umrlih, overenu kopiju testamenta ili odluke suda u kojoj se dozvoljava prenos statusa Poslovnog saradnika na naslednika koji ispunjava uslove. Nakon 6 meseci od dana smrti, FLP može da izbriše preminulog Poslovnog saradnika iz distributerstva. Obaveštenje u navedenom roku i obezbeđivanje zahtevanih dokumenata koja idu u prilog nasledniku su neophodna da se spreči suspenzija/ukidanje statusa Poslovnogi saradnika. Ako postoje opravdani razlozi, može se podneti zahtev za produženje ovog roka za obezbeđivanje validnih dokumenata. Taj zahtev se podnosi domaćoj kancelariji pre isteka gorenavedenog šestomesečnog roka. FLP zadržava prava odluke u vezi isplaćivanja preživelom suvlasiku, beneficijaru, korisniku fonda ili staratelju imovine preminulog Poslovnogi saradnika dok se čeka podnošenje odgovarajućih dokumenata.

i) Nasledna prava na saradnički odnos ograničena su na sledeći način:

1) Naslednik mora biti lice koje ispunjava uslove za Poslovnog saradnika.

2) Budući da naslednik mora biti odraslo lice, u slučaju postojanja više naslednika ili ako su naslednici maloletni može se javiti potreba da se imenuje fond ili staratelj. U slučaju da se osnuje fond, FLP mora dobiti primerak odluke o osnivanju. Uslovi zasnivanja fonda moraju jasno omogućiti upravniku da deluje u svojstvu Poslovnog saradnika. Upravnika ili staratelja testamentalnog štićenika mora da imenuje odgovarajući nadležni sud, a oni moraju da imaju posebnu dozvolu za rad u svojstvu Poslovnog saradnika u ime maloletnika.

3) Upravnik ili staratelj će zadržati status Poslovnog saradnika sve dok se ne prekrši saradnički ugovor, dok korisnici ne postanu punoletni i naslednik ne preuzme odgovornost da uz prethodno odobrenje suda radi kao Poslovni saradnik.

4) Upravnik, staratelj, bračni drug ili ostali zastupnici Poslovnog saradnika odgovorni su za ponašanje korisnika prava, štićenika ili njegovog bračnog druga u smislu poštovanja sledećih odredbi o politici društva iz saradničkog ugovora. Povreda poslovne politike društva od strane bilo kog gore navedenog lica može da dovede do raskida saradničkog odnosa.

5) Nasledna saradnička pozicija u okviru marketinškog plana društva ograničava se na poziciju koja nije viša od pozicije menadžera. Međutim, bonusi se isplaćuju na istom nivou i u skladu sa istim uslovima kao i u slučaju preminulog Poslovnog saradnika. Svi sponzorisan menadžeri koji pripadaju strukturi tog kodnog broja će biti prekvalifikovani kao nasleđeni menadžeri, ali se postepeno mogu kvalifikovati kao sponzorisan menadžeri kako je navedeno u odeljku 5.04(e). Saradničke pozicije ispod pozicije menadžera nasleđuju se na tom nivou.

18.03 Transferi zbog razvoda

(a) U periodu pokretanja postupka za razvod braka ili trajanja pregovora o podeli imovine, FLP će nastaviti da plaća Poslovnog saradnika, kao što je to činio i pre postupka.

(b) U slučaju razvoda ili rastave, zakonskim izvršnim sporazumom o podeli imovine može se odrediti da saradnički status pripadne jednom ili drugom supružniku. Saradnički status se ne može deliti. Samo jednom odraslom licu može pripasti pravo da zadrži stečenu mrežu Poslovnih saradnika. Drugi bračni drug može odabrati zasnivanje sopstvenog saradničkog odnosa na istom nivou u okviru marketinškog plana koji je dostignut sa bivšim supružnikom. Taj drugi supružnik mora imati istog prvobitnog sponzora. Nov saradnički odnos drugog supružnika tretiraće se kao nasleđen, sve dok se dotični ponovo ne kvalifikuje.

19. Odredbe o ograničenjima

19.01 U dozvoljenim zakonskim okvirima, FLP, njegovi direktori, službenici, deonikari, zaposleni, pravni sledbenici i zastupnici (u daljem tekstu: službenici) nisu odgovorni, a Poslovni saradnici oslobađaju FLP i njegove službenice od odgovornosti i odbacuju sva potraživanja za gubitak profita, direktne i indirektne, posebne ili posledične štete, i za sve gubitke koji su nastali ili ih je pretrpeo Poslovni saradnik, a koji su posledica: (a) povrede FLP saradničkog ugovora, povrede poslovne politike i procedura FLP-a od strane Poslovnih saradnika; (b) promocije ili rada Poslovnih saradnika na saradnji za FLP i saradničkih aktivnosti vezanih za taj rad; (c) netačnih ili pogrešnih podataka ili informacija koje je Poslovni saradnik dao FLP-u ili njegovim službenicima; ili (d) propusta Poslovnog saradnika da pruži sve informacije ili podatke koji su potrebni FLP-u za poslovanje, uključujući, ali bez ograničenja, angažovanje Poslovnih saradnika i njegovo uključivanje u marketinški plan FLP-a i plaćanje količinskih bonusa. **SVAKI POSLOVNI SARADNIK PRIHVATA DA CELOKUPNA ODGOVORNOST FLP-A I NJEGOVIH SLUŽBENIKA ZA BILO KAKVO POTRAŽIVANJE NA OSNOVU SVESNO USPOSTAVLJENOG ODNOSA, UKLJUČUJUĆI ALI NE OGRANIČAVAJUĆI SE NA SUDSKI POSTUPAK, PREISPITIVANJE PRAVOVALJANOSTI UGOVORA, ŠTETNE RADNJE ILI AKCIJSKI KAPITAL, NE PREVAZILAZI I BIĆE OGRANIČENA NA KOLIČINU PROIZVODA KOJE JE DISTRIBUTER KUPIO OD FLP-A, KOJI SU U TAKVOM STANJU DA SE MOGU PONOVO PRODATI.**

19.02 Ograničena dozvola korišćenja zaštitnih znakova društva

(a) Naziv „Forever Living Products”, simboli FLP-a i drugi nazivi koje FLP eventualno prihvati, uključujući i nazive FLP proizvoda, predstavljaju zaštićene nazive i zaštitne znake koji su u vlasništvu društva.

(b) Svaki Poslovni saradnik ovim dobija dozvolu od FLP-a da koristi registrovane zaštitne znake, uslužne i druge znake (u daljem tekstu se zajedno nazivaju: znaci), koji se koriste prilikom obavljanja dužnosti Poslovnog saradnika, ispunjavanja obaveza prema saradničkom ugovoru i sprovođenja odgovarajuće poslovne politike i procedura. Svi znaci jesu i ostaju u isključivom vlasništvu FLP-a. Znaci se mogu koristiti jedino ukoliko je to dozvoljeno saradničkim ugovorom i odgovarajućom poslovnom politikom i procedurama FLP-a. Dozvola za korišćenje koja se ovim daje ostaje na snazi sve dok Poslovni saradnik na odgovarajući način obavlja svoj posao i potpuno poštuje poslovnu politiku i procedure FLP-a. Međutim, Poslovnimi saradniku je zabranjeno da polaže pravo na svojinu nad znacima FLP-a (odn. na registraciju naziva domena u kojem se koristi naziv „FLP”, „Forever Living” ili bilo koji drugi znak FLP-a na bilo koji način, u bilo kom obliku ili vidu), osim ako FLP za to nije dao pismeno odobrenje. Ovi znaci su od izuzetne vrednosti za FLP, a Poslovnim saradnicima se dozvoljava njihova upotreba samo uz izričito ovlašćenje.

(c) Poslovni saradnici ne smeju reklamirati FLP proizvode na drugi način osim reklamnim i promotivnim materijalima koje FLP stavlja na raspolaganje Poslovnim

saradnicima, i materijalima koje je prethodno odobrio ovlašćeni službenik FLP-a. Poslovni saradnik daje pristanak da prilikom reklamiranja, promocije ili opisivanja proizvoda ili u marketinškom programu FLP-a, ili na bilo koji drugi način, neće koristiti pisani, štampani, snjmljeni ili bilo kakav drugi materijal koji nije pod autorskim pravom FLP-a i koji nije dobijen od FLP-a, osim ukoliko taj materijal pre distribucije, objavljivanja ili prikazivanja nije podnet FLP-u na odobrenje i nije odobren od strane FLP-a. Poslovni saradnik ovim daje pristanak da neće davati uvredljive izjave o FLP-u, proizvodima, FLP metodi nagrađivanja ili mogućnostima za ostvarivanje prihoda.

20. Poverljive informacije i ugovor o čuvanju poslovne tajne

20.01

(a) Izveštaji nižih saradnika i svi drugi izveštaji i hijerarhijske informacije uključujući ali ne ograničavajući se na informacije o organizaciji prodaje nižih saradnika i izveštaje o provizijama, predstavljaju privatne, vlasničke i poverljive informacije FLP-a.

(b) Svaki Poslovni saradnik koji dobije takve informacije mora ih tretirati kao privatne i poverljive, i mora voditi računa da ih čuva u tajnosti i suzdrži se od njihovog korišćenja u bilo koju svrhu osim za rukovođenje organizacijom prodaje svojih nižih saradnika.

(c) Poslovni saradnik može da ima pristup privatnim i poverljivim informacijama koje priznaje za vlasničke, vrlo osetljive i korisne za poslovanje FLP-a, a koje su mu objavljene isključivo u svrhe unapređivanja prodaje FLP proizvoda i ispitivanja, obučavanje i sponzorisanje trećih strana koje eventualno žele da postanu Poslovni saradnici, i za dalje izgrađivanje i promovisanje svog FLP posla.

(d) "Poslovna tajna" ili "poverljiva informacija" znači i informaciju, formulu, uzorak, kompilaciju, program, uređaj, metodu, tehniku ili proces :

1) koji svoju nezavisnu ekonomsku vrednost ili potencijal stiče na osnovu toga što nije opštepoznata drugim licima koja bi njenim objavljivanjem ili korišćenjem mogla da ostvare ekonomsku korist; i

2) oko kojeg se ulaže trud koji je u datim okolnosti logičan da bi se sačuvala njena tajnost.

(e) Kad god FLP stavi informacije na raspolaganje Poslovnom saradniku, to se dešava isključivo u svrhu vođenja FLP posla.

(f) Poslovnom saradniku je zabranjeno da bez prethodnog pismenog odobrenja FLP-a koristi, objavi, kopira ili na drugi način drugim licima osim Poslovnih saradnika FLP-a stavi na raspolaganje poslovnu tajnu ili poverljive informacije.

(g) Poslovnom saradniku je zabranjeno da u svoju ili u korist bilo koga drugog, direktno ili indirektno koristi, stiče korist od poslovne tajne ili poverljivih informacija, ili ih eksploatiše, osim u svrhu vođenja FLP posla.

(h) Poslovni saradnik treba da čuva poverljivost i sigurnost poslovne tajne i poverljivih informacija koje su u njihovom posedu i da ih čuva od objavljivanja u javnosti, zloupotrebe, protivpravnog prisvajanja ili bilo koje druge radnje koja se kosi sa pravom FLP-a.

(i) Dodatne odredbe o ograničenju. Da bi FLP omogućio dostupnost poslovne tajne ili poverljivih informacija, Poslovni saradnik suštinski pristaje da dok je u odnosu Poslovnog saradnika FLP, neće preduzimati niti podsticati radnje čija bi svrha ili posledica bilo izigravanje, kršenje, ometanje ili umanjivanje vrednosti ili koristi od ugovornog odnosa između FLP-a i bilo kog Poslovnog saradnika. Ne ograničavajući opšte važenje gorenavedenog, Poslovni saradnik tokom trajanja distributerstva pristaje da neće direktno ni indirektno kontaktirati, vrbovati, ubeđivati, uključivati, sponzorirati ili prihvatati bilo kog Poslovnog saradnika FLP-a, kupca FLP-a ili bilo koga ko je u poslednjih dvanaest (12) meseci bio Poslovni saradnik ili kupac FLP-a, da promovišu mogućnosti marketinških programa drugih društava koja se bave direktnom prodajom, osim FLP-a, ili da ih neće podsticati na to.

(j) Odredbe iz odeljka „Poverljive informacije” iz ove poslovne politike važe bez vremenskog ograničenja. Odredbe iz odeljka „Odredbe o ograničenjima” iz ove poslovne politike ostaju na snazi tokom trajanja prethodno potpisanog saradničkog ugovora između FLP i Poslovnog saradnika, a nakon toga jednu (1) godinu od dobijanja poslednjih poverljivih informacija ili dvanaest (12) meseci od isteka i otkaza tog saradničkog ugovora.