



FOREVER

FOREVER LIVING PRODUCTS BALTICS



Kompānijas politika

Darbības vadlīnijas

2012

SATURS

1. Ievads	3
2. Galvenās definīcijas	4
3. Garantijas, produkcijas atgriešana un atpirkšana	5
4. Bonusu struktūra un mārketinga plāns	7
5. Manager statusi un kvalifikācijas	10
6. Līdera bonusi	12
7. Papildus veicināšanas	13
8. Augstākie Manager līmeņi	14
9. Dārgakmeņu bonusi	16
10. Nopelnīto veicināšanu programma	17
11. Peļņas sadalīšanas programma	18
12. Pasaules saiets	20
13. Pasūtījumu procedūra	21
14. Atkārtotas sponsorēšanas noteikumi	22
15. Starptautiskā sponsorēšanas kārtība	22
16. Aizliegtā darbība	23
17. Kompānijas politika	25
18. Juridiskie jautājumi	28
19. Ierobežotās saistības	30
20. Vienošanās par konfidencialās informācijas neizpaušanu	31

1 IEVADS

1.01

- (a) Kompānija Forever Living Products (FLP), kurai pieder arī meitas uzņēmumi, ražo un realizē īpašus veselības un skaistumkopšanas produktus visā pasaulē, izmanto unikālu koncepciju, kas ar neatkarīgo distributoru palīdzību veicina un atbalsta šo produktu lietošanu un mazumtirdzniecību. Veicot savu darbību, FLP piegādā saviem distributoriem augstākās kvalitātes produktus, nodrošina ar apkalpojošo personālu un piemēro mārketinga plānu. FLP meitas uzņēmumi un to saražotā produkcija dod patērētājiem un distributoriem iespēju uzlabot savu dzīves kvalitāti, rada vienlīdzīgas iespējas kļūt par veiksmīgu ikkatram, kurš vēlas uzsākt savu darbību un atbilstoši izmantot šo programmu. Salīdzinoši ar daudzām citām biznesa iespējām, FLP kompānija piemēro liberālu produktu atpirkšanas politiku, bet distributori saskaras ar zemu finansiālo risku, jo nav nepieciešami lieli kapitālieguldījumi.
- (b) Kompānija neapgalvo, ka distributors sasniegs finansiālo labklājību, neko nedarot vai tikai cerot uz citu panākumiem. Atalgojuma lielums, strādājot ar FLP, ir atkarīgs no produktu pārdošanas apjoma. FLP distributori ir neatkarīgi uzņēmēji, kuru panākumi vai neveiksmes ir atkarīgas no viņu personīgajiem centieniem.
- (c) FLP ir gara un panākumiem bagāta vēsture. Galvenais FLP mārketinga plāna mērķis ir veicināt patērētājus pirkt un lietot augstas kvalitātes produktus. Galvenais distributoru mērķis ir izveidot pārdošanas organizāciju, ar kuras palīdzību patērētāji tiktu stimulēti pirkt un lietot kompānijas produktus.
- (d) Visos FLP mārketinga plāna līmeņos katru mēnesi neatkarīgie distributori tiek stimulēti veikt mazumtirdzniecību un veikt tās uzskaiti.
- (e) Veiksmīgi strādājošie distributori visas ziņas tirgus jautājumos iegūst apmeklējot apmācības, rūpējoties par saviem mazumtirdzniecības pircējiem un kļūstot par citu distributoru, kuri pārdod preces mazumā, sponsoriem.
- (f) Distributori, jebkuru jautājumu vai neskaidrību gadījumos, var vērsties UAB Forever Living Products Baltics (turpmāk tekstā FLPB) birojā.

1.02

- (a) Kompānijas politika tiek apstiprināta, cenšoties ieviest ierobežojumus, noteikumus un kārtību, kas nosaka pareizas pārdošanas un mārketinga procedūras, kā arī cenšoties izvairīties no nepiemērotām, ļaunprātīgām un nelikumīgām darbībām. Kompānijas politika nepieciešamības gadījumā tiek pārskatīta, izmainīta un papildināta.
- (b) Katram distributoram ir jāiepazīstas ar Kompānijas politiku.
- (c) Parakstot distributora pieteikumu, distributors piekrīt ievērot Kompānijas politiku. Pieteikuma teksts norāda, ka distributors uzņemas līgumsaistības ievērot FLP Kompānijas politiku. Katru reizi veicot produktu pasūtījumu no FLP, distributors apstiprina savas saistības ievērot Kompānijas politiku.

2 GALVENĀS DEFINĪCIJAS

- 2.01 Distributors** – persona (personas), kura (-as) aizpildījusi (-ušas) distributora pieteikumu, kas ir iepriekš reģistrēts kompānijas birojā. Distributora pieteikumu reģistrē tikai kopā ar pirmo produktu pasūtījumu.
- 2.02 Akreditētas pārdošanas** – ar kredīvienībām novērtētas pārdošanas.
- 2.03 Kredītvienība (CC)** – saskaņā ar mārketinga plānu tā ir izteikta produktu vērtība, kas paredzēta distributoru sasniegto rezultātu, bonusu, prēmiju un nopelnīto veicināšanu aprēķināšanai. Nopērkot no kompānijas produktus vairumtirdzniecības cenā (bez PVN) par 154.37 EUR, distributors saņem vienu kredītvienību.
- (a) **Aktīvās kredītvienības** – personīgās kredītvienības un jaunā distributora kredītvienības. Tās tiek izmantotas pārdošanas līdera aktivitātes statusa noteikšanai.
- (b) **Personīgās kredītvienības** – kredītvienības, kas tiek aprēķinātas pēc distributora personīgo pasūtījumu skaita.
- (c) **Līdera kredītvienības** – Manager, kurš pilda līdera bonusu kvalifikāciju, kredītvienības. Tās sastāda 40%, 20% un 10% no pirmās, otras un trešās paaudzes viņa aktīvo Manager personīgo un Ne-manager kredītvienību.
- (d) **Jaunā distributora kredītvienības** – kredītvienības, kas tiek aprēķinātas pēc personīgi sponsorēto distributoru un zemāk esošo līmeņu distributoru personīgajām pārdošanām tik ilgi, kamēr tie atrodas jaunā distributora līmenī.
- (f) **Ne-manager kredītvienības** – kredītvienības no zemāk esošo līmeņu distributoru, kuri neietilpst zemāko līmeņu Manager grupā, akreditētajām pārdošanām.
- 2.04 Bonusi** – FLP distributoram izmaksātā vienība, kas ir izteikta rezidences valsts valūtā.
- (a) **Personīgie bonusi (PB)** - samaksa Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ir Manager, tā sastāda 5-18% no personīgi akreditēto pārdošanu piedāvātās mazumtirdzniecības cenas, bez PVN (turpmāk tekstā PMC).
- (b) **Grupas bonusi (GB)** - samaksa pārdošanas līderim. No zemāk esošo distributori akreditēto pārdošanu PMC tā sastāda 3-13%.
- (c) **Līdera bonusi (LB)** - samaksa Manager, kurš ir izpildījis līdera bonusu kvalifikāciju. No viņa zemāk esošo Manager grupu akreditēto pārdošanu PMC tā sastāda 2-6%.
- (d) **Jaunā distributora bonusi (JDB)** – samaksa Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager un Manager. Samaksa no personīgi sponsorētā distributora (vai distributora zemāk esošo distributoru) personīgi akreditētajām pārdošanām tikmēr, kamēr personīgi sponsorētais distributors ir jaunā distributora līmenī. Šī samaksa satāda 5-18%. no PMC.
- 2.05 Mazumtirdzniecības pircējs** – persona, kurš nav distributors, bet kurš pērk produktus personīgajai lietošanai.

- 2.06 Piedāvātā mazumtirdzniecības cena (PMC)** – rekomendētā produktu pārdošanas cena, kura tiek piedāvāta mazumtirdzniecības pircējiem. Bonusi tiek skaitīti no šīs cenas bez PVN.
- 2.07 Vairumtirdzniecības cena (VC)** – šajā cenā produkti tiek pārdoti tiem distributoriem, kuri ir izpildījuši vairumtirdzniecības kvalifikāciju. Tā ir par 30% mazāka, nekā piedāvātā mazumtirdzniecības cena (PMC).
- 2.08 Vairumtirdzniecības kvalifikācija** – tiek uzskatīts, ka distributors ir izpildījis vairumtirdzniecības kvalifikāciju, ja viņš ir sakrājis personīgajās pārdošanās, viena vai divu, pēc kārtas ejošo, kalendāro mēnešu laikā, 2 kredītvienības.
- 2.09 Jaunais distributors** – distributors, kurš vēl nav sasniedzis Assistant Supervisor līmeni.
- 2.10 Cena jaunajam distributoram (CJD)** – šajā cenā produkti tiek pārdoti tiem distributoriem, kuri nav izpildījuši vairumtirdzniecības kvalifikāciju. Tā ir par 15% mazāka, nekā piedāvātā mazumtirdzniecības cena (PMC).
- 2.11 Peļņa no CJD** – starpība starp cenu jaunajam distributoram un vairumtirdzniecības cenu. Tā tiek samaksāta augstākā līmenī esošajam sponsoram, no distributora, kurš vēl nav izpildījis vairumtirdzniecības kvalifikāciju, personīgajām akreditētajām pārdošanām.
- 2.12 Pārdošanas līderis** – distributors, kurš ir sasniedzis Supervisor vai augstāku līmeni.
- 2.13 Aktīvais pārdošanas līderis** – pārdošanas līderis, kuram savā rezidences valstī ir četras vai vairāk aktīvās kredītvienības mēnesī un no tām vismaz viena ir personīgā kredītvienība. Pārdošanas līdera aktivitātes statusu nosaka katru mēnesi, un tas sastāv no kvalifikācijas prasību saņemtajiem grupas bonusu, līdera bonusu un citām veicināšanām.
- 2.14 Zemākais līmenis** – visas zemāk esošās paaudžu distributoru grupas, kuras ir izveidojis distributors.
- 2.15 Mēnesis** – kalendārais mēnesis (piemēram, 1.janvāris. – 31.janvāris).
- 2.16 Rezidences valsts** – švalsts, kurā distributors dzīvo lielāko laiku daļu. Šajā valstī Manager grupas bonusu un līderu bonusu iegūšanai pilda kvalifikāciju.
- 2.17 Apkalpojošā kompānija** – par vienu vai vairākām valstīm atbildīgā FLP kompānija, kura visās valstīs veic uzskaiti par pārdošanas līmeņiem, bonusu izmaksām un veicināšanas kvalifikācijām.

3

GARANTIJAS, PRODUKCIJAS ATGRIEŠANA UN ATPIRKŠANA

- 3.01** Ja likumi neparedz savādāk, tiek piemēroti šie zemāk norādītie laika posmi.
- 3.02** FLP garantē, ka kompānijas produktiem nav defektu un pēc sastāva un kvalitātes tie atbilst visiem standartiem. Visām FLP precēm sākot no pirkšanas dienas, izņemot literatūru un citus pārdošanas veicināšanas līdzekļus, tiek piemērots trīsdesmit (30) dienu garantijas laiks.

Mazumtirdzniecības pircēji

3.03 Mazumtirdzniecības pircēji saņem 100% garantiju. 30 dienu laikā, sākot no pirkuma dienas, mazumtirdzniecības pircējs ir tiesīgs: (a) jebkura produkta ar defektu vietā iegādāties jaunu produktu; vai (b) atteikties no pirkuma, atgriezt produktu un saņemt visu samaksāto naudas summu.

Abos gadījumos vajag atbilstoši paziņot, iesniegt pirkšanu apliecinātos dokumentus un laikā atgriezt produktu tam, no kura to ir iegādājies. FLPB atstāj sev tiesības atteikt atkārtotu preču bez defektiem atgriešanu.

3.04 Ja FLP produktus iegādājas no FLP distributora, distributors ir atbildīgs par saistību pret pircēju izpildi t.i. viņam ir jāapmaina produkts vai jāatgriež nauda. Ja naudu pircējam izmaksā FLPB, tad distributors tieši tādu summu samaksā FLPB.

Atgriešanas un atpirkšanas kārtība, kas tiek piemērota distributoriem

3.05 Norādītā garantijas termiņa laikā FLPB apņemas nomainīt produktu, kam ir defekts, vai neapmierinātā mazumtirdzniecības pircēja atgrieztu produktu distributoram apņemas nomainīt pret jaunu. Lai atgrieztu produktu, ir jāiesniedz produkta pirkšanas pierādījuma dokumenti. Distributors, var atgriezt tikai to produktu, kas ir pirktis no FLPB. Ja distributors vēlas apmainīt mazumtirdzniecības pircēja atgrieztu produktu, viņam ir jāiesniedz produkta pārdošanas mazumtirdzniecības pircējam apstiprinošs dokuments, rakstisks tā anulēšanas pierādījums, kas apstiprina, ka viņam par atgrieztu produktu ir samaksāta produkta iegādes summa, kā arī atgrieztais produkts un tā iepakojums. Atkārtotas produktu atgriešanas no vienām un tām pašām personām netiek pieņemtas.

3.06

- (a) FLPB atpirks visus nepārdotos, bet pārdošanai derīgos FLP produktus, izņemot literatūru, kas bija nopirkta iepriekšējo divpadsmit (12) mēnešu laikā no distributora, kas pārtraucis savu darbību FLP. Šāda atpirkšana notiek, ja distributors rakstiski ir paziņojis FLPB par savas distributora darbības pārtraukšanu un atteikšanos no visām ar to saistītajām tiesībām. Distributors, kurš ir pārtraucis savu darbību, FLPB atgriež produktus, par kuriem lūdz atgriezt naudu un iesniedz pirkšanu apliecinātos dokumentus.
- (b) Ja distributors, kurš pārtrauc darbību, atgrieztos produktus iegādājas pa CJD, summa tiek atrēķināta no viņa sponsora un, ja atgrieztu produktu vērtība ir lielāka nekā 1 CC, tad visi par atgrieztu produktu saņemtie bonusi un CC tiks atrēķinātas no augstāk esošo līmeņu distributoriem. Ja šis CC deva tiesības distributoram vai augstāk esošo līmeņu distributoriem pāriet augstākā pakāpē, tad šī pāriešana var tikt pārreķināta, atņemot atbilstošas CC, lai noteiktu vai pāreja uz augstāku līmeni paliek spēkā.
- (c) Ja distributors, kurš pārtrauc darbību, atgriež komplektu, bet tajā trūkst kāds no komplekta produktiem, atmaksājāmā naudas summa un atrēķini no augstāk esošo līmeņu distributoriem tiek aprēķināta tā, it kā tiktu atgriezts viss komplekts. No atmaksājāmās summas tiek atrēķināta neatgrieztu produktu vairumtirdzniecības cena vai CJD. Pārbaudot visus datus,

FLPB pārskaitīs distributora norādītajā bankas kontā summu, kas ir vienāda ar samaksāto summu par atgrieztajiem produktiem, ņemot vērā nosacījumus par atgriezto komplektu, atņemot saņemtos par šo produktu pirkšanu bonusus, produktu sūtīšanas izdevumus un citas saistītās izmaksas.

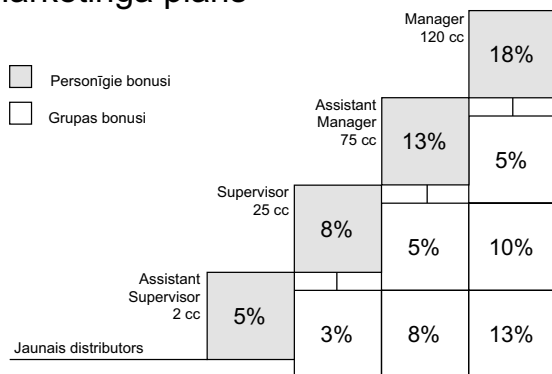
- (d) Pēc visu izdevumu segšanas un zaudējumu atlīdzības, kas iespējami radās distributora, kurš pārtrauc darbību, nepareizas rīcības rezultātā, FLPB izsvītos distributoru no mārketinga plāna, un visi viņa zemāk esošo līmeņu distributori pāries viņa sponsoram.

3.07 Atpirkšanas kārtība ir paredzēta, lai uzliktu par pienākumu distributoram parūpēties, lai sponsorētais distributor pirktu saprātīgos apjomos. Sponsoram ir jāveicina distributora izpratne par to, ka jāiepērk tikai tāds produkcijas daudzums, kas ir nepieciešams pārdošanai attiecīgajā brīdī. Produkti, kuri agrāk bija apstiprināti, kā pārdoti, izlietoti vai citādi izmantoti, nevar tikt atpirkti pēc iepriekš aprakstītās atpirkšanas kārtības.

4 BONUSU STRUKTŪRA UN MĀRKETINGA PLĀNS

4.01 Forever mārketinga plāns

Mārketinga plāns



- (a) **Jaunais distributor.** Kompānija viņam izmaksā:
- Pelņu no CJD no personīgi sponsorēto distributoru, kuri nav izpildījuši vairumtirdzniecības kvalifikāciju, personīgajām pārdošanām.
- (b) Distributors sasniedz **Assistant Supervisor** līmeni, ja savā rezidences valstī 1 vai 2, pēc kārtas ejošo, kalendāro mēnešu laikā ir sakrājis 2 kredītvienības. Kompānija viņam izmaksā:
- Pelņu no CJD no personīgi sponsorēto distributoru, kuri nav izpildījuši vairumtirdzniecības kvalifikāciju, personīgajām pārdošanām.

- 5% JDB no personīgi sponsorēto jauno distributoru un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru personīgi akreditētajām pārdošanām.
 - 5% PB no personīgi akreditētajām pārdošanām.
- (c) Distributors sasniedz **Supervisor** līmeni, ja savā rezidences valstī 1 vai 2, pēc kārtas ejošo, kalendāro mēnešu laikā ir sakrājis 25 kredītvienības. Kompānija viņam izmaksā:
- Pelņu no CJD no personīgi sponsorēto distributoru, kuri nav izpildījuši vairumtirdzniecības kvalifikāciju, personīgajām pārdošanām.
 - 8% JDB no personīgi sponsorēto jauno distributoru un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru personīgi akreditētajām pārdošanām.
 - 8% PB no personīgi akreditētajām pārdošanām.
 - 3% GB no personīgi sponsorētajām Assistant Supervisor un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru akreditētajām pārdošanām.
- (d) Distributors sasniedz **Assistant Manager** līmeni, ja savā rezidences valstī 1 vai 2, pēc kārtas ejošo, kalendāro mēnešu laikā ir sakrājis 75 kredītvienības. Kompānija viņam izmaksā:
- Pelņu no CJD no personīgi sponsorēto distributoru, kuri nav izpildījuši vairumtirdzniecības kvalifikāciju, personīgajām pārdošanām.
 - 13% JDB no personīgi sponsorēto jauno distributoru un zemāk esošās līmeņu distributoru personīgi akreditētajām pārdošanām.
 - 13% PB no personīgi akreditētajām pārdošanām.
 - 5% GB no personīgi sponsorētajām Supervisor un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru akreditētajām pārdošanām.
 - 8% GB no personīgi sponsorētajām Assistant Supervisor un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru akreditētajām pārdošanām.
- (e) Distributors sasniedz **Manager** līmeni, ja savā rezidences valstī 1 vai 2, pēc kārtas ejošo, kalendāro mēnešu laikā ir sakrājis 120 kredītvienības. Kompānija viņam izmaksā:
- Pelņu no CJD no personīgi sponsorēto distributoru, kuri nav izpildījuši vairumtirdzniecības kvalifikāciju, personīgajām akreditētajām pārdošanām.
 - 18% JDB no personīgi sponsorēto jauno distributoru un zemāk esošo līmeņu distributoru personīgi akreditētajām pārdošanām.
 - 18% PB no personīgi akreditētajām pārdošanām.
 - 5% GB no personīgi sponsorētajām Assistant Manager un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru akreditētajām pārdošanām.
 - 10% GB no personīgi sponsorētajām Supervisor un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru akreditētajām pārdošanām.

- 13% GB no personīgi sponsorētajām Assistant Supervisor un viņu zemāk esošo līmeņu distributoru akreditētajām pārdošanām.
- (f) Aprēķinot kredītvienības, lai pārietu Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager un Manager līmeņos, tiek ņemtas vērā viena vai divu, pēc kārtas esošo, mēnešu CC. Pāreja uz augstāku līmeni tiek apstiprināta tajā dienā, kad tiek sakrāts nepieciešamais CC daudzums.
 - (g) Cenšoties sasniegt augstāku līmeni, vienā valstī savāktās CC netiek summētas ar citā valstī savāktajām CC, izņemot tos gadījumus, kad apkalpojošā kompānija darbojas vairākās valstīs.
 - (h) Jauna distributora personīgās CC arī tiek pieskaitītas kā jaunā distributora CC visiem augstāk esošo līmeņu distributoriem, līdz pat pirmās augstākās līnijas distributoram, kurš ir sasniedzis Assistant Supervisor vai augstāku līmeni.
 - (i) Sponsoram tiek pieskaitītas personīgi sponsorētā distributora un viņa zemāk esošo līmeņu grupu visas CC līdz tam brīdim, kamēr šis distributors sasniegs Manager līmeni. Vēlāk sponsoram, kurš ir izpildījis LB kvalifikāciju, tiek skaitītas līdera kredītvienības, kuras sastāda 40% viņa pirmās paaudzes Manager personīgo un Ne-manager kredītvienību, 20% viņa otras paaudzes Manager personīgo un Ne-manager kredītvienību un 10% viņa trešās paaudzes Manager personīgo un Ne-manager kredītvienību.
 - (j) Cenšoties sasniegt augstāku līmeni, distributors nedrīkst apdzīt savu sponsoru.
 - (k) Sasniegto kvalifikācijas līmeni atkārtoti apstiprināt nav nepieciešams, izņemot gadījumus, kad distributors pārtrauc darbību un tiek sponsorēts atkārtoti.

4.02 Jaunajam distributoram tiek dota iespēja mainīt sponsoru

- (a) Distributors, kurš tiek sponsorēts sešus mēnešus vai ilgāk un nav sasniedzis Assistant Supervisor līmeni, var izvēlēties jaunu sponsoru.
- (b) Distributors, izvēloties jaunu sponsoru, zaudē visus zemāk esošos līmeņus, sakrātās CC un sāk savu darbību no jauna.

4.03 Aktivitātes kvalifikācija

- (a) Lai iegūtu tiesības iegūt visus bonusus un veicināšanas, izņemot personīgos bonusus, jaunā distributora bonusus un peļņu no JDC, pārdošanas līderim ir jāizpilda aktīvā distributora kvalifikācija un citas mārketinga plāna prasības tajā kalendārajā mēnesī, kurā tiek krāti bonusi.
- (b) Pārdošanas līderis esošajā mēnesī tiek uzskatīts par aktīvu, ja kopējā rezidences valsts aktīvo kredītvienību summa, ieskaitot kaut vienu personīgo CC, sastāda 4 CC.
- (c) Ja pārdošanas līderis nav izpildījis aktivitātes prasības, tad no viņa grupas esošajā mēnesī netiek maksāti grupas bonusi un viņš netiek uzskatīts par aktīvās pārdošanas līderi. Viņa nenopelnītie grupas bonusi tiek izmaksāti augstāk esošā līmeņa aktīvajam pārdošanas līderim.
- (d) Pārdošanas līderis, kurš nesaņēma grupas bonusus, var pildīt aktivitātes prasības nākamajā mēnesī (šis nosacījums ar atpakaļ esošu datumu netiek piemērots) un kļūst par aktīvo pārdošanas līderi.

4.04 Bonusu aprēķins un samaksa

- (a) Visi bonusi, kā tas tiek norādīts distributora mēneša bonusu atskaitē, tiek aprēķināti no piedāvātās mazumtirdzniecības cenas (PMC).
- (b) Bonusi tiek aprēķināti pēc sasniegtā līmeņa attiecīgajā brīdī. Piemēram, ja Assistant Supervisor sakrāj 30 CC divu, pēc kārtas ejošo, mēnešu laikā, tad viņš saņem 5% no personīgajām akreditētajām pārdošanām par pirmajām 25 CC, un 8% no personīgajām akreditētajām pārdošanām no atlikušajām 5 CC.
- (c) Pārdošanas līderis nesaņem grupas bonusus no savas grupas distributoriem, kuri ir tajā paša līmenī, kā viņš. Taču viņam tiek pieskaitītas visas CC, lai pārietu uz augstāku līmeni un izpildītu citas kvalifikācijas.
- (d) Bonusu atskaitē norādītā summa tiek izmaksāta periodā no mēneša beigām līdz nākamā mēneša 15 datumam. Bonusu izmaksai, distributors noteiktā kartībā FLPB iesniedz rēķinu.

5 MANAGER STATUSI UN KVALIFIKĀCIJAS

5.01 Atzītais Manager:

- (a) Distributors tiek uzskatīts, ka ir izpildījis atzītā Manager (angl. Recognized Manager) kvalifikāciju, un viņam tiek pasniegta zelta Manager nozīmīte, ja:
 - 1) distributora un viņa zemāk esošo līmeņu personīgo un Ne-manager kredītvienību skaits divu, pēc kārtas ejošo, mēnešu laikā, sastāda 120 CC;
 - 2) distributors katru mēnesi šajā laika posmā ir izpildījis aktivitātes prasības;
 - 3) tajā pašā laika posmā distributora zemākajā līmenī nebija tādu distributoru, kuri būtu izpildījuši Manager kvalifikācijas prasības.
- (b) Ja kādā valstī distributora zemāk esošā līmeņa distributors pāriet uz Manager līmeni, tad tāds distributors tiek uzskatīts par atzītu, ja:
 - 1) viņš ir bijis aktīvs pārdošanas līderis pārejas laika posmā;
 - 2) pēdējā pārejas mēneša laikā viņš ir sakrājis savā rezidences valstī ne mazāk, kā 25 personīgās un Ne-manager kredītvienības, kuras nesakrīt ar zemāk esošā līmeņa distributora, kurš kļuvis par Manager tajā pašā mēnesī, kredītvienībām.

5.02 Neatzītais Manager

- (a) Ja distributors un viņa zemāk esošās līnijas personīgo un Ne-manager kredītvienību skaits divu, pēc kārtas ejošo, mēnešu laikā sasniedz 120 CC, taču distributors neizpilda citas atzītam Manager izvirzītās kvalifikācijas prasības, viņš iegūst neatzītā Manager statusu.
- (b) Neatzītajam Manager ir tiesības saņemt PB, JDB, GB, taču viņam nav tiesības saņemt līdera bonusus vai citas Manager veicināšanas.

- (c) Neatzītais Manager var kļūt par atzīto Manager, ja viņš izpilda šīs prasības:
 - 1) Sakrāj 120 personīgās un Ne-manager CC divu, pēc kārtas ejošo, mēnešu laikā, un;
 - 2) abos šī posma mēnešos ir aktīvs pārdošanas līderis.
- (d) No tā datuma, kad neatzītā Manager personīgo un Ne-manager kredītvienību skaits sasniedz 120 CC, viņš kļūst par atzīto Manager, un viņam sāk pieskaitīt līdera bonusus un līdera kredītvienības, ja viņš pilda līdera bonusu kvalifikāciju.
- (e) Ja šo kvalifikāciju distributor izpilda nākošajā mēnesī pēc tā, kad viņš ir kļuvis par neatzīto Manager, viņa atzītā Manager kvalifikācijas izpildei tiks aprēķinātas tikai tās pagājušā mēneša kredītvienības, kuras neietilpa par Manager kļuvušā zemāk esošās līnijas distributora kredītvienību skaitā.

5.03 Sponsorētais Manager

- (a) Manager kļūst savam sponsoram par sponsorēto Manager uzreiz pēc sava tuvākā augstākā līmeņa sponsora, ja ir:
 - 1) izpildītas atzītā Manager kvalifikācijas prasības; vai
 - 2) izpildītas sponsorētā Manager kvalifikācijas prasības, pārejot no Mantotā vai Pārceltā Manager statusa.
- (b) Sponsorētā Manager darbība tiek pakļauta uzskaitē pēc tā augstāk ejošā līmeņa Manager - aprēķinot Dārgakmeņu bonusus, nosakot Dārgakmeņu Manager statusu un citas veicināšanas, kuru saņemšanai ir nepieciešams sponsorēt Manager.

5.04 Mantotais un pārceltais Manager

- (a) Ja Manager pārtrauc savu darbību, visa viņa zemāk esošā līmeņa organizācija pāriet darbību pārtraukušā Manager sponsoram, saglabājot esošo paaudžu kārtību.
- (b) Ja darbību pārtraukušo Manager sponsorēja atzītais Manager un viņam piederēja viena vai vairāk pirmās paaudzes atzīto Manager, šie Manager kļūst par jaunā sponsora saņemtajiem mantojumā pirmās paaudzes Manager. Viens no šiem Manager tiks nozīmēts par sponsorēto Manager. Viņš nomainīs to pirmās paaudzes Manager, kurš savu darbību pārtrauc.
- (c) Mantotā Manager statuss neietekmē augstāk esošā līmeņa Manager grupas bonusu un līdera bonusu aprēķinus. Mantotā Manager darbība netiek ieskaitīta augstākā līmeņa Manager, Dārgakmeņu bonusu saņemšanai, veicināšanas programmas kredītvienību skaita samazināšanai, vai Dārgakmeņu Manager statusa iegūšanai.
- (d) Manager, kurš pilda starptautisko darbību sponsorējot distributorus valstī, kura nav viņa pirmā FLP darbības valsts, tiek uzskatīts par pārcelto Manager. Lai iegūtu Dārgakmeņu Manager statusu, pārceltā Manager darbība netiek ieskaitīta augstāk esošā līmeņa Manager kvalifikācijas iegūšanai, Dārgakmeņu bonusu iegūšanai vai, nopelnītās veicināšanas programmas prasību samazināšanai.
- (e) Mantotais vai pārceltais Manager kļūst par sponsorēto Manager, ja izpilda vienu no šīm prasībām:

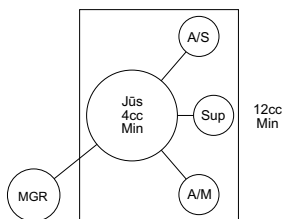
- 1) 1 vai 2, pēc kārtas ejošo, kalendāro mēnešu laikā sakrāj 120 personīgās un Ne-manager kredītvienības.
- 2) Ir aktīvs pārdošanas līderis šajā laika posmā.
- 3) Apstiprinot kvalifikāciju ārzemēs, ir aktīvs pārdošanas līderis rezidences valstī vai arī sakrāj 4 personīgās CC valstī, kurā viņš cenšas iegūt sponsorētā Manager statusu.

6 LĪDERA BONUSI (LB)

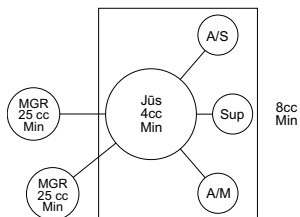
6.01 Atzītais Manager var pildīt kvalifikāciju, saņemt līdera bonusus, attīstīt zemāko līmeņu Manager darbību, sniedzot tiem atbalstu, sponsorējot un apmācot zemāko līmeņu distributorus.

6.02

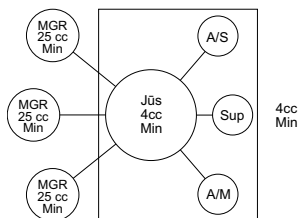
- (a) Lai varētu izmaksāt par atbilstošo mēnesi sakrātos līdera bonusus, Atzītajam Manager ir jāizpilda līdera bonusu kvalifikācija katru mēnesi.
- (b) Tiek uzskatīts, ka Atzītais Manager izpilda līdera bonusu kvalifikāciju, ja izpilda šīs prasības:



- 1) ir aktīvs un viņa akreditētās pārdošanas mēnesī rezidences valstī sastāda 12 personīgās un Ne-manager CC.



- 2) ir aktīvs un viņa akreditētās pārdošanas mēnesī rezidences valstī sastāda 8 personīgās un Ne-manager CC. Viņam ir divi aktīvi atzīti Manager dažādos zemāk esošajos atzaros un, katram no viņiem atsevišķās akreditētās pārdošanas, kā tas ir parādīts viņu iepriekšējā mēneša bonusu atskaitē rezidences valstī, sastāda 25 CC.



- 3) ir aktīvs un viņa akreditētās pārdošanas mēnesī rezidences valstī sastāda 4 personīgās un Ne-manager CC, ir trīs aktīvi atzīti Manager dažādos zemāk esošajos atzaros un, katram no viņiem atsevišķās akreditētās pārdošanas, kā tas ir parādīts viņu iepriekšējā mēneša bonusu atskaitē rezidences valstī, sastāda 25 CC.

6.03 Manager, kurš ir atzīts par aktīvu un kura akreditētās pārdošanas rezidences valstī sastāda ne mazāk, kā 25 CC, nākošajā mēnesī visiem augstāk esošā līmeņa Manager samazina līderu bonusu kvalifikācijas prasības no 12 CC līdz 8 CC vai no 12 CC līdz 4 CC.

6.04 Līdera bonusu, kas aprēķināti no Manager personīgajām un viņa grupas Ne-manager akreditētajām pārdošanām PMC, tiek izmaksāti augstākās līnijas Manager, kuri ir izpildījuši līdera bonusa kvalifikāciju, ar šiem tarifiem:

- a) 6% tiek samaksāti pirmajam augstākā līmeņa atzītajam Manager.
- b) 3% tiek samaksāti otrajam augstākā līmeņa atzītajam Manager.
- c) 2% tiek samaksāti trešajam augstākā līmeņa atzītajam Manager.

6.05

- (a) Atzītais Manager, kurš nav aktīvs trīs mēnešus pēc kārtas, zaudē tiesības saņemt līdera bonusus.
- (b) Atzītais Manager, zaudējot tiesības saņemt līdera bonusus, tādas tiesības vēl iegūst, ja izpilda šīs prasības:
 - 1) sasniedz 12 personīgās un Ne-manager kredītvienības rezidences valstī trīs mēnešus pēc kārtas.
 - 2) ir aktīvs šajā laika posmā.
- (c) Atgūstot šīs tiesības, līdera bonusus sāk skaitīt, ceturtajam mēnesim sākoties.

7 PĀRDOŠANAS VEICINĀŠANAS

7.01 Visas kompānijas veicināšanas programmas ir paredzētas tam, lai atbalstītu pareizus biznesa attīstības principus - pareizu sponsorēšanu, produktu pārdošanu tādos daudzumos, kādos tie tiek izlietoti vai pārpārdoti. Veicināšanas programmu balvas nevar tikt nodotas citiem un tiek pasniegtas tikai tiem distributoriem, kuri veidojot savu biznesu, ievēro FLP mārketinga plānu un kompānijas politikas noteikumus.

7.02 Nozīmīšu piešķiršana un ceļojumi uz Pasaules saietu tiek pasniegti tikai tām personām, kuru vārdi ir ierakstīti distributoru pieteikumā un kuri atrodas FLP datu bāzē.

7.03

- (a) Ja distributora laulātais nedodas nopelnītajā ceļojumā, viņa vietā var braukt distributora viesis, ar nosacījumu, ka viņš ir distributors vai arī tuvākajā nākotnē par tādu kļūs.
- (b) Nopelnītie ceļojumi ir šie: Pasaules saiets, Sapphire Manager, Diamond Sapphire Manager, Diamond Manager, Double-Diamond Manager un Triple-Diamond Manager ceļojumi.

8

AUGSTĀKIE MANAGER LĪMEŅI

- 8.01** Cenšoties kļūt par augstākā līmeņa Manager (no Senior līdz Diamond Centurion), visās valstīs tiek ņemti uzskaitē viņa pirmās paaudzes atzītie sponsorētie Manager.
- 8.02** Nozīmītes, kas apliecina Manager un augstākus līmeņus, tiek pasniegtas kompānijas oficiālajos pasākumos.
- 8.03 Manager Ērgļa statuss**
- (a) Manager Ērgļa statuss tiek sasniegts un atjaunots katru gadu, izpildot zemāk norādītās prasības kalendārā gada laikā pēc tam, kad ir sasniegts atzītā Manager līmenis:
- 1) ir aktīvs un pilda kvalifikāciju Līdera bonusu iegūšanai.
 - 2) Pavisam kopā sakrāj ne mazāk, kā 720 CC, no tām ne mazāk, kā 100 CC no jaunajām, tajā pašā gadā, sponsorētajām grupām.
 - 3) Personīgi sponsorē un attīsta ne mazāk, kā divus Supervisor.
 - 4) Piedalās valsts un reģionālajos pasākumos.
- (b) Bez augstāk norādītajām prasībām, Senior Manager un augstākā līmeņa Manager savās grupās ir jāattīsta Manager Ērgļi, kā tas tiek norādīts tekstā zemāk. Visiem Manager Ērgļiem ir jābūt atsevišķos atzaros, neatkarīgi no sasniegtā līmeņa. Šis Manager Ērgļu skaita prasības tiek noteiktas gada sākumā saskaņā ar Manager līmeņa kalendāru.
- 1) Senior Manager: 1 zemāk esošā līmeņa Manager Ērglis.
 - 2) Soaring Manager: 3 zemāk esošā līmeņa Manager Ērgļi.
 - 3) Sapphire Manager: 6 zemāk esošā līmeņa Manager Ērgļi.
 - 4) Diamond-Sapphire: 10 zemāk esošā līmeņa Manager Ērgļi.
 - 5) Diamond Manager: 15 zemāk esošās līnijas Manager Ērgļi.
 - 6) Double-Diamond Manager: 25 zemāk esošā līmeņa Manager Ērgļi.
 - 7) Triple-Diamond Manager: 35 zemāk esošā līmeņa Manager Ērgļi.
 - 8) Centurion-Diamond Manager: 45 zemāk esošā līmeņa Manager Ērgļi.
- (c) Prasības ir jāizpilda vienas apkalpojošās kompānijas teritorijā, izņemot jauno sponsorējamo grupu (Ne-manager) CC prasības un zemāk esošā līmeņa Manager Ērgļa prasības.
- (d) Atkārtoti sponsorētie distributori tiek ņemti uzskaitē kā jauni Supervisor ar jaunu grupu CC prasībām.
- (e) Kad ir sasniegtas 100 CC no jaunajām sponsorētajām grupām, Manager var apvienot jauno grupu CC no dažādām valstīm.
- (f) Manager var apvienot Manager Ērgļus no dažādām valstīm.

- (g) Ja distributori kļūst par Manager pēc 1.janvāra:
- 1) Pildot jauno sponsorēšanas un jauno grupu CC prasības, Manager Ērgļa kvalifikācijas iegūšanai, visi pēc tam, kad distributori ir kļuvuši par Manager, pēdējā mēnesī sponsorētie jaunie distributori tiek ieskaitīti.
 - 2) Manager Ērgļa prasības netiek proporcionāli samazinātas. Sasniedzot Manager līmeni, vajag sakrāt 720 CC, no tām jauno grupu 100 CC, kā arī uzaudzināt 2 jaunus Supervisor atlikušā gada laikā.
- (h) Izpildot Manager Ērgļa kvalifikāciju, distributoram tiks uzdāvināts ceļojums uz ikgadējo Manager Ērgļu salidojumu.

8.04 Senior Manager. Kad Manager uzaudzē 2 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Senior Manager, un viņam tiek pasniegta zelta nozīmīte ar diviem granātiem.

8.05 Soaring Manager. Kad Manager uzaudzē 5 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Soaring Manager, un viņam tiek pasniegta zelta nozīmīte ar četriem granātiem.

8.06 Dārgakmeņu Manager

(a) **Sapphire Manager.** Kad Manager uzaudzē 9 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Sapphire Manager, un viņam tiek pasniegti šie apbalvojumi:

- 1) zelta nozīmīte ar četriem safīriem;
- 2) 4 dienu ceļojums (3 naktis) uz Baltijas valstu kūrortu (pēc FLP ieskatiem), apmaksājot visus izdevumus.

(b) **Diamond-Sapphire Manager.** Kad Manager uzaudzē 17 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Diamond-Sapphire Manager, un viņam tiek pasniegti šie apbalvojumi:

- 1) zelta nozīmīte ar diviem dimantiem un diviem safīriem;
- 2) viņam tiek pasniegta speciāla dizaina skulptūriņa;
- 3) 5 dienu ceļojums (4 naktis) uz kūrortu Eiropas valstīs (pēc FLP ieskatiem), apmaksājot visus izdevumus.

(c) **Diamond Manager.** Kad Manager uzaudzē 25 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Diamond Manager, un viņam tiek pasniegti šie apbalvojumi:

- 1) zelta nozīmīte ar vienu lielu dimantu;
- 2) īpašs brīnišķīga dizaina gredzens ar briljantu;
- 3) tiek likvidētas noteiktās CC prasības nopelnītās veicināšanas programmas izmaksām un grupas bonusu saņemšanai, ja ne mazāk kā divdesmit pieci pirmās paaudzes sponsorētie atzītie Manager ir aktīvi katru mēnesi;
- 4) 7 dienu ceļojums (6 naktis) uz kūrortu, kas neatrodas Eiropas valstīs (pēc FLP ieskatiem), apmaksājot visus izdevumus.

- (d) **Double Diamond Manager.** Kad Manager uzaudzē 50 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Double Diamond Manager, un viņam tiek pasniegti šie apbalvojumi:
- 1) speciāla dizaina zelta nozīmīte ar diviem lieliem dimantiem.
 - 2) 10 dienu ceļojums (9 naktis) uz kūrortu Dienvidāfrikas Republikā (pēc FLP ieskatiem), apmaksājot visus izdevumus;
 - 3) grezna ar briljantiem inkrustēta pildspalva.
- (e) **Triple Diamond Manager:** Kad Manager uzaudzē 75 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Triple Diamond Manager un viņam tiek pasniegti šie apbalvojumi:
- 1) speciāla dizaina zelta nozīmīte ar trim lieliem dimantiem.
 - 2) 14 dienu ceļojums (13 naktis) apkārt pasaulei, apmaksājot visus izdevumus.
 - 3) grezns rokas pulkstenis ar gravējumu (pēc FLP ieskatiem);
 - 4) speciāla dizaina skulptūriņa (pēc FLP ieskatiem).
- (f) **Diamond Centurion Manager.** Kad Manager uzaudzē 100 pirmās paaudzes sponsorētus atzītus Manager, viņš kļūst par Diamond Centurion Manager, un viņam tiek pasniegti šie apbalvojumi:
- 1) speciāla dizaina zelta nozīmīte ar četriem lieliem dimantiem.

9 DĀRGAKMEŅU BONUSI

9.01

- (a) Dārgakmeņu Manager, kurš ir izpildījis visas prasības līdera bonusu saņemšanai un, kuram pieder noteikts skaits pirmās paaudzes sponsorētu Manager, kuri bijuši aktīvi kvalifikācijas valstī, saņem dārgakmeņu bonusus, kuri tiek aprēķināti no pirmās, otrās un trešās paaudzes Manager personīgajām un Ne-Manager pārdošanām, sakrātajām šajā valstī mēneša laikā, kā ir norādīts zemāk:
- 1) 1%, ja pieder 9 Manager;
 - 2) 2%, ja pieder 17 Manager;
 - 3) 3%, ja pieder 25 Manager.
- (b) Dārgakmeņu kvalifikācijai var pieskaitīt pirmās paaudzes Manager arī citās valstīs, ja tās valsts Manager pieder sponsorētā Manager statuss valstī, kurā Manager pilda dārgakmeņu bonusu kvalifikāciju. Tāds citas valsts Manager, ja mēnesi pirms tam viņš bijis aktīvs savā rezidences valstī, tiek pieskaitīts viņa sponsoram dārgakmeņu bonusu saņemšanai.
- (c) Dārgakmeņu bonusus izmaksā katra valsts no Manager personīgajām un Ne-manager

akreditētajām pārdošanām PMC tajā valstī. Lai saņemtu tajā mēnesī dārgakmeņu bonusus no citas valsts, Manager šajā citā valstī ir jābūt noteiktam skaitam aktīvo pirmās paaudzes sponsorēto Manager.

10 NOPELNĪTO VEICINĀŠANU PROGRAMMA

10.01

- (a) Aktīvi atzītam Manager ir tiesības piedalīties nopelnīto veicināšanu programmā.
- (b) Tiek noteiktas trīs līmeņu veicināšanas. Kompānija 36 mēnešus pēc kārtas maksās distributoram noteiktas summas:
- 1) 1-ais līmenis: līdz 400 EUR mēnesī.
 - 2) 2-ais līmenis: līdz 600 EUR mēnesī.
 - 3) 3-ais līmenis: līdz 800 EUR mēnesī.
- (c) Kvalifikācijas prasības (CC) ir jāizpilda 3, pēc kārtas ejošo, mēnešu laikā:

Mēnesis	1-ais līmenis	2-ais līmenis	3-ais līmenis
pirmais	50	75	100
otrais	100	150	200
trešais	150	225	300

- (d) Par trešo kvalifikācijas mēnesi un citiem mēnešiem Manager tiks maksāta augstāk norādītā summa, ja viņš izpildīs trešā mēneša CC prasības.
- (e) Ja Manager kopējā kredītvienību summa kādu mēnesi nokritis zemāk par trešā mēneša CC prasībām, samaksa par šo mēnesi sastādīs 2.66 EUR par katru CC.
- (f) Ja Manager kopējā kredītvienību summa kādu mēnesi nokritis zemāk par 50 CC, veicināšanas izmaksa par šo mēnesi netiks maksāta. Ja citus mēnešus kredītvienību summa izaugs līdz 50 CC vai vairāk, veicināšanas izmaksas tiks maksātas, kā norādīts (d) un (e).
- (g) Manager, kuram ir 5 personīgi sponsorēti aktīvie Manager, trešo kvalifikācijas mēnesi un visus citus mēnešus līdz 36 mēnešiem, trešā mēneša prasības tiek samazinātas līdz 110, 175 vai 240 CC atbilstoši 1-ajam, 2-ajam un 3-ajam līmenim.
- (h) Par katrām piecām papildus sponsorētiem aktīviem Manager, trešajā kvalifikācijas mēnesī vai nākamā 36 mēnešu laikā, prasības tiek samazinātas papildus par 40, 50 vai 60 CC atbilstoši 1-ajam, 2-ajam un 3-ajam līmenim.
- (i) Nopelnītās veicināšanas kvalifikācijai un apjoma uzturēšanai, CC tiek pieskaitītas tikai tiem mēnešiem, kad Manager ir aktīvs.
- (j) Aktīvā distributora CC, sakrātas līdz tam, kad viņš ir kļuvis par atzītu Manager, tiek pieskaitītas

nopelnītās veicināšanas kvalifikācijas prasību izpildei.

- (k) Pēc trešā nopelnītā veicināšanas kvalifikācijas mēneša, Manager jau nākamo mēnesi var pretendēt uz augstāku veicināšanu. Piemēram, ja Manager ieguva tiesības uz 1-ā līmeņa veicināšanu janvāra, februāra, marta mēnešos, savācot atbilstoši 50, 100 un 150 CC, bet aprīļa mēnesī - 225 CC, tad 1.līmeņa izmaksas periods tiks nomainīts ar jaunām 2.līmeņa 36 mēnešu perioda izmaksām.
- (l) pēc 36 mēnešiem Manager vēl var pretendēt uz jaunu nopelnītu veicināšanu augstāk norādītajā kārtībā. Tāda pārkvalificēšanās var notikt jebkuru 3, pēc kārtas ejošo, mēnešu laikā, kad ir atlikuši 6 mēneši līdz sākotnējā 36 mēnešu perioda beigām.

11 PELŅAS SADALES PROGRAMMA

11.01

- (a) **Galvenās prasības visiem līmeņiem.** Zemāk norādītās prasības ir jāizpilda rezidences valstī vai kādā citā valstī, kas piedalās Peļņas sadales programmā, turpmāk tekstā "kvalifikācijas valsts". Kvalifikācijas periods ir kalendārais gads.
 - 1) Būt aktīvam atzītam Manager katru mēnesi. Ja kļūst par Manager kvalifikācijas laika posmā, tad pēc tam ir jābūt aktīvam katru mēnesi.
 - 2) Pildīt līdera bonusu kvalifikāciju katru mēnesi.
 - 3) Zemāk norādītās prasības var tikt izpildītas jebkurā dalībvalstī, kura piedalās Peļņas sadales programmā:
 - a. Pildīt pelnītās veicināšanas programmas prasības.
 - b. Pirkt produktus tikai tad, ja ir izlietoti 75% agrāk iegādāto produktu.
 - c. Veidot FLP biznesu saskaņā ar pareiziem tīklveida mārketinga principiem un kompānijas politiku.
 - d. Apmeklēt un atbalstīt kompānijas finansējamos pasākumus.
 - 4) Galējo lēmumu par dalību Peļņas sadalē apstiprina FLP valde.
- (b) **Peļņas sadales Manager. Pirmais līmenis.** Bez galvenajām prasībām, ja nav noteikts savādāk, vajag izpildīt zemāk norādītās prasības kvalifikācijas valstī:
 - 1) Sakrāt 700 personīgās un Ne-manager CC.
 - 2) No tām 150 CC ir jāsakrāj no jaunajām sponsorētajām grupām un tās var sasummēt no dažādām valstīm. Ne kvalifikācijas valstī sakrātās jauno grupu CC neietekmē izmaksājamās Peļņas daļas daudzuma aprēķināšanu.
 - 3) Jebkurā paaudzē uzaudzināt:

- a. Zemāk esošā līmeņa Manager, kurš pavisam kopā sakrātu 600 CC. Tiek skaitīti tikai tie mēneši, kuros Manager ir aktīvs. Manager līmenis var tikt sasniegts agrāk vai arī kvalifikācijas laika posmā;
 - b. Zemāk esošā līmeņa Peļņas sadales Manager jebkurā dalībvalstī.
- (c) **Peļņas sadales Manager. Otrais līmenis.** Bez galvenajām prasībām, ja nav noteikts savādāk, vajag izpildīt zemāk norādītās prasības kvalifikācijas valstī:
- 1) Sakrāt 600 personīgās un Ne-manager CC.
 - 2) No tām 100 CC ir jāsakrāj no jaunajām sponsorētajām grupām, un tās var sasummēt no dažādām valstīm. Ne kvalifikācijas valstī sakrātās jauno grupu CC neietekmē izmaksājamās Peļņas daļas daudzuma aprēķināšanu.
 - 3) Izaudzināt trīs Peļņas sadales Manager jebkurā pakāpē dažādos zemāk esošos atzaros jebkurā dalībvalstī, kura piedalās Peļņas sadales programmā.
- (d) **Peļņas sadales Manager. Trešais līmenis.** Bez galvenajām prasībām vajag izpildīt zemāk norādītās prasības kvalifikācijas valstī, ja nav noteikts savādāk:
- 1) Sakrāt 500 personīgās un Ne-manager CC.
 - 2) No tām 100 CC ir jāsakrāj no jaunajām sponsorētajām grupām, un tās var sasummēt no dažādām valstīm. Ne kvalifikācijas valstī sakrātās jauno grupu CC neietekmē izmaksājamās Peļņas daļas daudzuma aprēķināšanu.
 - 3) Izaudzināt sešus Peļņas sadales Manager jebkurā pakāpē dažādos zemāk esošos atzaros jebkurā dalībvalstī, kura piedalās Peļņas sadales programmā.
- (e) **Peļņas sadales kartība.**
- 1) Tiek veidots pasaules peļņas fonds un tas tiek sadalīts trijos sektoros sekojoši:
 - a. Pusi fonda līdzekļu izmaksā tiem, kuri ir izpildījuši pirmā līmeņa kvalifikāciju.
 - b. Vienu trešdaļu fonda līdzekļu izmaksā tiem, kuri ir izpildījuši otrā līmeņa kvalifikāciju.
 - c. Vienu sesto daļu fonda līdzekļu izmaksā tiem, kuri ir izpildījuši trešā līmeņa kvalifikāciju.
 - 2) Distributoram, kurš ir izpildījis kvalifikāciju izmaksā vienu peļņas daļu par katru viņa kvalifikācijas CC, plus tiek pievienotas tik peļņas daļas, cik tās ir pierēķinātas pirmajiem pēc kārtas Peļņas sadales Manager dažādos zemāk esošos atzaros.
 - 3) Katra peļņas fonda sektora summa tiek sadalīta no visas tā sektora distributoru, kuri ir izpildījuši kvalifikācijas prasības, peļņas daļas summas, un tādā veidā tiek iegūts peļņas daļas koeficients. Distributora peļņas daļu skaits tiek sareizināts ar iegūto koeficientu, un tādā veidā tiek iegūta Peļņas sadaļas izmaksa.

12 PASAULES SAIETS

12.01

- (a) Ja distributori no 1.janvāra līdz 31.decembrim sakrāj 1500 CC vai vairāk, tad viņš iegūst tiesības piedalīties FLP organizētajā Pasaulē saietā, kurā dažādus dalības izdevumus apmaksā kompānija.
- (b) Tiecoties iegūt 1500 CC un augstākus Pasaulē saieta atbalvojumus, distributori var apvienot visu savu grupu CC dažādās valstīs. Distributoram ir jāiesniedz FLPB dokumenti, kas pierāda distributora CC skaitu citās valstīs līdz 31.janvārim.
- (c) Ne-manager CC pieskaitītas tajā mēnesī, kad distributori nebija aktīvi, un līdera CC pieskaitītas tajā mēnesī, kad Manager neizpildīja līdera bonusa kvalifikāciju, netiek pieskaitītas Pasaulē saieta atbalvojumu saņemšanai, taču personīgās distributora CC tiek pieskaitītas šim mērķim, neatkarīgi no tā, vai distributori bija aktīvi vai nē.
- (e) Distributori, sakrājis noteiktu kopēju CC summu, saņem Pasaulē saieta atbalvojumus, kā tas ir norādīts zemāk.
- (f) 1500 CC:
 - 1) Dalība Pasaulē saietā (5 naktis);
 - 2) 500 USD kabatas nauda (izsniedzama ierodoties);
 - 3) 300 USD izvēlēto izklaides pasākumu apmaksai.
- (g) 2500 CC:
 - 1) Dalība Pasaulē saietā (7 naktis);
 - 2) 1000 USD kabatas nauda (izsniedzama ierodoties);
 - 3) 500 USD izvēlēto izklaides pasākumu apmaksai.
- (h) 5000 CC:
 - 1) Dalība Pasaulē saietā (8 naktis);
 - 2) 2000 USD kabatas nauda (izsniedzama ierodoties);
 - 3) 500 USD izvēlēto izklaides pasākumu apmaksai;
 - 4) VIP tiesības Saiea tirdzniecības vietā.
- (i) 7500 CC:
 - 1) Dalība Pasaulē saietā (8 naktis);
 - 2) 3000 USD kabatas nauda (izsniedzama ierodoties);
 - 3) 600 USD izvēlēto izklaides pasākumu apmaksai;

- 4) VIP tiesības Saieta tirdzniecības vietā.
- (j) 10000 CC:
- 1) Dalība Pasaules saietā (8 naktis);
 - 2) Lidojums biznesa klasē uz Saieta vietu un atpakaļ;
 - 2) 3000 USD kabatas naudas (izsniedzama ierodoties);
 - 3) 600 USD izvēlēto izklaides pasākumu apmaksai;
 - 4) VIP tiesības Saieta tirdzniecības vietā.
- (k) 12500 CC:
- 1) Dalība Pasaules saietā (8 naktis);
 - 2) Lidojums uz Saieta vietu un atpakaļ biznesa klasē;
 - 2) 12.500 USD kabatas nauda (izsniedzama ierodoties);
 - 3) 600 USD izvēlēto izklaides pasākumu apmaksai;
 - 4) VIP tiesības Saieta tirdzniecības vietā.

13 PASŪTĪJUMU PROCEDŪRA

- (a) Distributors iegādājas produktus pa tiešo no kompānijas, pa jaunā distributora cenu (JDC) tik ilgi, kamēr viņa personīgie pirkumi divu, pēc kārtas ejošo, mēnešu laikā nesasniedz 2 CC. Pēc tam distributors pērk produktus pa vairumtirdzniecības cenu.
- (b) Pasūtījumi tiek iesniegti personīgi FLPB birojam vai preču centram pa telefonu, faksu, elektronisko pastu.
- (c) Tiek apkalpoti tikai apmaksātie pasūtījumi.
- (d) Saņemtās preces noteikti ir nekavējoties jāpārbauda. Par kvalitātes un daudzuma neatbilstību ir jāpaziņo FLPB birojam pēc piegādes datuma divu dienu laikā.
- (e) Distributors kalendārā mēneša laikā bez iepriekšējas FLPB biroja piekrišanas nedrīkst nopirkt vairāk nekā 25 CC.
- (f) Distributora produktu pasūtījumu mazākā summa ir 35 lati.
- (g) Pasūtīt produktus atkārtoti, distributors apstiprina, ka 75% agrāk pirktu produktu ir pārdoti, izlietoti vai izmantoti savādāk.

14 ATKĀRTOTAS SPONSORĒŠANAS NOTEIKUMI

- (a) Cits sponsors var atkārtoti sponsorēt distributoru ar nosacījumu, ka pēdējo 24 mēnešu laikā:
 - 1) nepirka no kompānijas FLP produktus;
 - 2) nesponsorēja FLP distributorus.
- (b) Atkārtoti sponsorējamam distributoram ir jāizpilda Sponsora maiņas forma, jāuzņemas atbildība par nepatiesas informācijas sniegšanu pēc augstāk norādītām prasībām, un tā ir jāiesniedz FLPB birojam.
- (c) Atkārtoti sponsorēts distributors uzsāk darbību no jaunā distributora līmeņa ar jaunu sponsoru un viņš zaudē savus zemāk esošos līmeņus visās valstīs. Viņš netiek pieskaitīts savam sponsoram kā no jauna sponsorēts distributors Peļņas sadales programmai, taču viņš tiek pieskaitīts savam sponsoram kā no jauna sponsorēts distributors Manager Ērgļa kvalifikācijai.

15 STARPTAUTISKĀ SPONSORĒŠANAS KARTĪBA

- (a) Starptautiskās sponsorēšanas procedūras un noteikumi ir šādi:
 - 1) Distributoram ir jāiesniedz FLPB lūgums par starptautisko sponsorēšanu izvēlētajā valstī.
 - 2) Distributora identifikācijas numurs (ID) tiek lietots visās valstīs.
 - 3) Visās valstīs distributors uzsāk darbību no sava sasniegtā līmeņa.
 - 4) Aprēķinot augstāk esoša līmeņa sasniegumus vai nopelnīto veicināšanu izmaksas, vienas apkalpojušās kompānijas valstī sakratās CC nedrīkst pieskaitīt citas apkalpojušās kompānijas valstī sakrātajām CC. Tās tiks pieskaitītas Pasaules saieta kvalifikācijai un pieskaitītas Peļņas sadales un Manger Ērgļa programmu jauno grupu CC prasībām.
 - 5) Pārdošanas līderim, kurš nav sasniedzis Manager līmeni rezidences valstī, ir jāiegūst aktīvā pārdošanas līdera statuss katrā valstī, kurā viņš sponsorē, lai iegūtu GB no tām valstīm
 - 6) Kad distributors sasniedz augstāku līmeni kādā konkrētā valstī, tas nākamajā mēnesī attēlojas arī visās citās valstīs.
 - 7) Ja distributors sasniedz Manager līmeni ārvalstī, tad viņam ir jābūt aktīvam arī kāpuma periodā un viņam ir jābūt vismaz 25 personīgām un Ne-manager CC pēdējā kāpuma mēnesī rezidences valstī vai valstī, kurā viņš sasniedza šo līmeni, lai kļūtu par atzītu Manager.
 - 8) Ja distributors grib nomainīt rezidences valsti, viņam ir jālūdz rezidences valsts FLP birojam nomainīt viņa rezidences valsti un adresi.

- (b) Manager, kurš ir aktīvs tajā mēnesī rezidences valstī, saņem aktivitātes prasību atcelšanu nākamajam mēnesim visās citās valstīs. Piemēram, ja Manager ir aktīvs savā valstī janvārī, tad februārī viņa aktivitātes prasības tiek atceltas visās citās valstīs.
- (c) Manager, kurš ir izpildījis līdera bonusu prasības rezidences valstī, iegūst līdera bonusu prasību atcelšanu nākamajam mēnesim visās citās valstīs.

16 AIZLIEGTĀ DARBĪBA

16.01 FLPB biroja lēmums pārtraukt distributora darbību, precizēt un pārrēķināt bonusu summu vai CC skaitu, samaksu vai veicināšanas apbalvojumus, ņemot vērā distributora darbību, kas neatbilst kompānijas politikai, ir galējs. Gadījumi, kad distributors neievēro kompānijas politikas prasības, tiek izskatīts FLPB birojā, un viņam var tikt piemēroti tādi līdzekļi, kā darbības pārtraukšana un juridisku darbību piemērošana zaudējumu atlīdzināšanai.

16.02 Aizliegtā darbība, kuras dēļ var tikt pārtraukta distributora darbība vai arī pieprasīta atlīdzība par viņa izdarītajiem zaudējumiem, ar to vien neierobežojas un ir sekojoša:

- (a) **Viltus sponsorēšana.** Distributoram ir aizliegts sponsorēt personas bez viņu ziņas, kā arī viņu vārdā aizpildīt un parakstīt distributoru pieteikumus, viltus ceļā iesaistīt personas darbībā kā distributorus, sponsorēt vai censties sponsorēt neeksistējošas personas, reģistrējot viņas par distributoriem, tādā veidā cenšoties izpildīt kvalifikācijas prasības vai iegūt bonusus.
- (b) **Bonusu pirkšana.** Distributoram ir aizliegts pasūtīt lielāku produktu daudzumu, nekā tas ir nepieciešams pārdošanas vajadzībām tuvākajā nākotnē. Distributors var papildus pirkt produktus tikai tad, ja ir pārdevis, izlietojis vai citādi izmantojis 75% agrāk pirktu produktu. Distributoram ir aizliegts pašam pirkt produktus vai arī veicināt citus distributorus pirkt produktus, tādā veidā cenšoties izpildīt kvalifikācijas prasības bonusu saņemšanai, kā arī pielietot citus veidus, kuru mērķis ir veikt lielus pirkumus, cenšoties izpildīt veicināšanas prasības un saņemt bonusus. Cenšoties panākt, lai produkti netiktu krāti:
 - 1) Pasūtot produktus atkārtoti, distributors apstiprina, ka 75% agrāk pirktu produktu ir jau pārdoti, izlietoti vai izmantoti savādāk. Distributoram ir jāveic pārdošanas uzskaitē, kuru kompānija var palūgt uzrādīt. Uzskaitē ir jāparāda produktu atlikums katra mēneša beigās.
 - 2) Kompānijas produktu atpirkšanas politika ir toleranta, jo FLPB neatpērk produkciju un neatgriež naudu par produktiem tajos gadījumos, kad distributors pārtraucot savu darbību bija apstiprinājis, ka produkti bija izlietoti vai pārdoti. Nepatiess apstiprinājums, ka produkti bija pārdoti vai izlietoti, cenšoties pacelties augstākā līmenī, ir pamats pārtraukt distributora darbību.
 - 3) Cenšoties, lai distributori neveicinātu citus distributorus apiet aizliegumu krāt preces, kompānija atskaitīs no augstākā līmeņa distributoriem bonusus, kas tika izmaksāti par darbību pārtraukušā distributora atgrieztajiem produktiem.

- (c) **Pirkšana uz cita vārda.** Distributoram ir aizliegts pirkt produktus uz citas personas vārda.
- (d) **Pārdošana citiem distributoriem.** Distributoram ir aizliegts pārdot produktus citiem distributoriem, izņemot personīgi sponsorētos distributorus, kuriem var pārdot produktus par ne mazāku, kā vairumtirdzniecības cena. Pārdošana citiem distributoriem ir aizliegts darījums, gan no distributoru puses, gan no pircēju puses. Tādu pārdošanu CC netiks ieskaitītas aktīvā distributora statusa sasniegšanai vai citu kvalifikāciju izpildei, bet tādā veidā sasniegtie rezultāti tiks pārrēķināti.
- (e) Citi distributoru aizliegtās darbības gadījumi ir norādīti šīs Politikas 17.10, 19.02 un 20.nodaļā.
- (f) Distributoram ir aizliegts piedalīties, tikt pieminētam vai atļaut lietot savu kā distributora vārdu citās tiešo pārdošanu kompāniju reklāmās, distributoru piesaistēs vai darbības propagandas materiālos.
- (g) Distributoram ir aizliegts uzsākt darbības, kuras norādītu par tīšu kompānijas politikas neievērošanu vai apzinātu nolaidību.
- (h) **Pārdošana tirdzniecības vietās un publiskās vietās.**
- 1) Izņemot gadījumus, kas norādīti šajā nodaļā zemāk, distributoram ir aizliegts pārdot, vai atļaut pārdot, vai arī demonstrēt kompānijas produktus mazumtirdzniecības vietās, kioskos, tirgū vai līdzīgās tirdzniecības vietās. Izstādēs, kas ilgst ne ilgāk, kā 7 dienas un notiek ne biežāk, kā vienu reizi gadā tajā pašā vietā, var reklamēt un pārdot kompānijas produktus, iepriekš saņemot rakstisku FLPB atļauju.
 - 2) Distributoram, kuram ir pakalpojumu sniegšanas uzņēmums, piemēram, frizētava, skaistumkopšanas salons, klīnika, sporta un veselības centrs, ir atļauts izlikt un pārdot produktus darbavietā. Taču šādu iestāžu ārējā reklāmā vai vitrīnās aizliegts reklamēt kompānijas produktus.
 - 3) Distributoram aizliegts pārdot Forever produktus ne oriģinālajā iepakojumā. Restorānos un kafējnicās var pārdot produktus pa porcijām.
- (i) **Neapstiprinātas reklāmas materiālu izmantošana.** Obligāti ir jāsaņem FLPB atļauja ražot, lietot un izplatīt jebkādu reklāmas, pārdošanas vai darbības veicināšanas programmu, ieskaitot interneta mājas lapas.
- (j) **Pārdošana internetā.** Distributoram ir aizliegts pārdot produktus interneta veikalos, izsolēs un mājas lapās.
- (k) **Pārdošana pārpārdošanas mērķim.** Distributoram ir aizliegts pārdot FLP produktus citām personām ne personīgajai lietošanai vai pārpārdošanai un uzticēt citām personām pārdot FLP produktus.
- (l) **Distributoru iesaiste citu kompāniju darbībā.** Distributoram ir aizliegts tieši un netieši kontaktēties, būt par starpnieku, pārliecināt, iesaistīt, sponsorēt un pierēģistrēt FLP distributoru, FLP klientu vai personu, kura ir bijusi FLP distributora vai klients pēdējo 12 (divpadsmit) mēnešu laikā, tiešajās pārdošanu kompānijas marketinga programmās, izņemot FLP, vai veicināt tādu personu kaut kādā veidā tās reklamēt.

- (m) Distributoram ir aizliegts necienīgi atsaukties par citiem distributoriem, FLP produktiem vai pakalpojumiem, mārketinga plānu vai FLP darbiniekiem, komunicējot ar distributoriem vai trešajām pusēm. Ar to saistītie jautājumi, piedāvājumi vai piezīmes ir jāiesniedz rakstiski FLP birojiem.
- (n) **Apstiprinājumi par produktiem.** Distributoram ir aizliegts izteikt apstiprinājumus par produktu terapeitiskajam vai ārstnieciskajam īpašībām. Var lietot tikai tos paziņojumus un apstiprinājumus, kas ir oficiāli apstiprināti FLP vai ir norādīti oficiālajā FLP literatūrā. Distributoram ir aizliegts apstiprināt, ka FLP produkti ir nozīmīgi preventīvai, slimību ārstēšanai vai diagnostikai. Medicīniskie apstiprinājumi par FLP produktiem ir stingri aizliegti. Distributoram ir jārekomendē pakonsultēties ar ārstu pirms uztura režīma maiņas, ja klients šobrīd ārstējas vai atrodas ārsta uzraudzībā.
- (o) **Apstiprinājumi par ienākumiem.** Ja nav rakstiska FLP apstiprinājuma, ir aizliegts prognozēt ienākumu lielumu un sniegt nepatiesus paziņojumus par peļņu. Distributora finansiālā veiksmē ir atkarīga no individuālajiem centieniem, no mācību un atbalsta mērķa, kuru tie sniedz zemāk esošo līmeņu distributoriem.
- (p) **Darbība citas personas vārdā.** Distributora darbība, veidota un/vai tiek veikta ar citas personas palīdzību vai citas personas vārdā, apzināti vai bez apzinātiem nolūkiem, ir aizliegta.
- (r) **Produktu eksports.** Distributoram ir tiesības pirkt produktus, kurus viņš lieto uzņēmējdarbībā un personīgajām vajadzībām valstī, kurā tās ir iegādājies. Distributoram ir aizliegts pirkt produktus eksportam, ar nolūku tās izvest no valsts, izņemot produktus personīgām vai ģimenes vajadzībām.

17 KOMPĀNIJAS POLITIKA

17.01

- (a) Distributora un FLPB attiecības tiek veidotas uz līguma pamata. Tikai pilngadīga persona no 18 gadiem var slēgt līgumu ar FLP un kļūt par distributoru.
- (b) Distributors ir neatkarīga līguma dalībnieks, kuram ir jāveic sava darbība pēc distributora pieteikumā izklāstītajiem līguma noteikumiem, saskaņā ar kompānijas politiku, kas tiek piemērota tajā valstī, kurā distributors veic savu darbību.
- (c) Par distributoru tiek uzskatīta persona, kura ir aizpildījusi pieteikumu kopā ar savu laulāto vai vienu pati, kā tas ir norādīts distributora pieteikumā. Pieteikums tiek glabāts FLP biroja datu bāzē.
- (d) Laulātie kļūst par distributoriem, ja ir aizpildījuši vienu distributora pieteikumu. Laulātie viens otram nevar būt par sponsoriem. Ja viens no laulātajiem nolēmj nebūt par distributoru, tad otrs laulātais, veicot darbību kā distributors, piekrit, ka viņa FLP darbība var tikt pārtraukta viņa laulātā, kurš vairs nav distributors un kurš pārkāpj kompānijas politiku, darbības dēļ.

- (e) Ja distributori noslēdz līgumu ar citu distributoru, viņi abi var līdz līgumā saglabāt esošās atsevišķās FLP darbības struktūras.
- (f) Ja distributori noslēdz līgumu ar citu personu, kura nav FLP distributori, kura grib iesaistīties FLP darbībā, tad viņam ir jāiesniedz aizpildīta ģimenes stāvokļa izmaiņu forma, kuru paraksta abi distributori. Neatkarīgi no tā, vai ģimenes stāvokļa izmaiņu forma tika iesniegta vai nē, distributori saprot un piekrīt, ka viņa distributora līgums var tikt pārtraukts laulātā darbību dēļ, ja viņš pārkāpj kompānijas politiku, kā jaunais laulātais, bet vēl ne kā distributori.
- (g) Ja distributora zemākā līmeņa distributori kļūst par sponsoru citā valstī, viņš arī kļūst par sponsoru tajā valstī un viņš piekrīt ievērot tās valsts FLP kompānijas noteikumus un citus vietējos likumus.

17.02 FLP Baltics piekrīt pārdot distributoram produktus un maksāt grupas bonusus, kā tas ir norādīts kompānijas mārketinga plānā, ar nosacījumu, ka distributori nepārkāps distributora līgumu ar FLP Baltics.

17.03 Distributori var veidot dažādus sava mārketinga veidus, taču to nedrīkst darīt, neievērojot kompānijas politiku, likumus un citus tiesību aktus.

17.04 Bez iepriekšējas FLPB apstiprināšanas FLP distributora tiesības nevar tikt nodotas, izņemot mantojuma nodošanas gadījumus. Saistībā ar šiem noteikumiem FLP distributora aizbildnība tiek uzskatīta par nodošanu, bet tai ir nepieciešama FLPB rakstiska piekrišana.

17.05 Izņemot augstāk norādītos gadījumus, distributoram ir aizliegts nomainīt sponsoru. FLP atzīst tikai pirmo spēkā esošo pieteikumu, kas tika iesniegts FLPB. Vēlāk iesniegtie pieteikumi tiek uzskatīti par spēkā neesošiem.

17.06 Ja distributori maina savu dzīves vietu, par to viņam ir jāpaziņo FLPB, lai birojs datu bāzē nomainītu viņa adresi un ierakstītu jauno rezidences valsti.

17.07 Kļūdas un jautājumi. Ja distributoram rodas jautājumi, kas ir saistīti ar bonusiem, atskaitēm, maksājumiem vai līmeņa izmaiņām, vai, ja distributori uzskata, ka ir izdarīta kļūda, viņam par to ir jāpaziņo FLPB 60 (sešdesmit) dienu, no notikuma vai iespējamās kļūdas rašanās, laikā. FLP neuzņemas atbildību par kļūdām, neizpildi vai problēmām, par kurām netika ziņots 60 (sešdesmit) dienu laikā.

17.08 Brīvprātīga darbības pārtraukšana

(a) Ja distributori vēlas pārtraukt savu darbību FLP, viņam ir jāiesniedz rakstisks pieteikums, kuru paraksta viena vai divas personas, kā tas ir norādīts spēkā esošajā distributora pieteikumā. Darbības pārtraukšana stājas spēkā tajā dienā, kad FLPB apmierina lūgumu pārtraukt distributora darbību. Šajā gadījumā distributori zaudē esošo līmeni un visus savus zemāk izveidotos esošos līmeņus, arī citās valstīs.

(b) Ja distributori pārtrauc darbību, tiek uzskatīts, ka viņa laulātais (ja tāds ir) arī ir pārtraucis savu darbību.

17.09 Darbības pārtraukšana distributora vainas dēļ

- (a) Darbības pārtraukšana nozīmē to, ka FLP distributora zaudē visus valsts, starptautiskos atvieglojumus un līguma tiesības, ieskaitot tiesības pirkt un izplatīt kompānijas produktus. Ar darbības pārtraukšanu tiek zaudētas tiesības uz bonusu, uz dalību nopelnītajās veicināšanas programmās un citās kompānijas programmās.
- (b) Pēc FLPB pieprasījuma distributoram, ar kuru tiek laužts līgums, ir jāatgriež vai jākompensē FLPB visu programmu apbalvojumi vai bonusi, kuri tika saņemti no FLPB vai no citām FLP kompānijām pēc darbību, kuru dēļ tika darbība pārtraukta, datuma. Sedzot visus izdevumus vai zaudējumus, distributora, ar kuru tiek pārtraukts līgums, vainas vai uzvedības dēļ, atņemtie bonusi tiek izmaksāti tuvākajam distributoram augstākā līmenī.
- (c) Pēc diviem gadiem distributora, ar kuru tika pārtraukts līgums, var atkārtoti iesniegt distributora pieteikumu FLPB. Ja FLPB birojs akceptē, distributora sāk darbību jaunā distributora līmenī, taču sākotnējais viņa zemākais līmenis netiek atjaunots.

17.10 Interneta politika

- (a) **Produktu pārdošana internetā.** Cenšoties nodrošināt, ka FLP preces zīmes un produktu līnija tiktu atbilstoši lietota, un cenšoties izveidot labas distributoru attiecības ar klientiem, distributoram aizliegts pārdot produktus ar FLP preces zīmi savā interneta mājas lapā. Elektroniskā tirdzniecība tiek atļauta tikai oficiālajā FLPB interneta veikalā aloe.lt.
- (b) Sponsorēt distributorus internetā, lietojot elektronisko parakstu vai elektronisko pieteikuma formu, ir aizliegts. Elektronisko pieteikuma formu var lietot tikai oficiālajā FLPB mājas lapā www.foreverliving.lv.
- (c) Distributoru interneta mājas lapās var reklamēt FLP produktus un biznesa iespējas, internetā nepārdodot produktus un nesponsorējot distributorus, ja tādejādi netiek pārkāptas kompānijas politikas prasības.
- (d) Distributors nedrīkst savai mājas lapai izmantot nosaukumu „Forever Living“, „Forever Living Products“ vai kādu citu no FLP preču zīmju vai preču nosaukumiem, kā arī nedrīkst iekopēt savā mājas lapā vai citādi izmantot FLP materiālus no oficiālās FLP vai FLPB mājas lapas vai kāda cita FLP avota, kuru dēļ lietotājs būtu maldināts uzskatot, ka mājas lapa pieder FLP vai kādai citai tās oficiālajai filiālei. FLP produktu nosaukumi ir kompānijas īpašums, un distributora nedrīkst tos lietot kā sponsora norādi vai arī kādiem citiem neatļautiem mērķiem. Distributora interneta mājas lapā ir skaidri jānorāda, ka tā ir neatkarīga FLP distributora mājas lapa.
- (e) Distributoram savas interneta mājas titullapas augšējā daļā ir jāievieto norāde uz oficiālo FLPB interneta mājas lapu www.foreverliving.lv.
- (f) Visās neatkarīgo distributoru mājas lapās var reklamēt tikai ar FLP preces zīmēm atzīmētos produktus, tai ir jāatbilst pēc satura morālām normām un tajā var būt norādes tikai uz FLP mājas lapām.

- (g) Elektroniskā reklāma. Distributoram ir atļauts atvērt interneta mājas lapu vai reklāmkarogu (angliski *Banner*), var lietot arī pēc kompānijas reklāmas noteikumiem atbilstošus sludinājumus, taču iepriekš tas ir jāsaskaņo ar FLPB. Reklāmkarogi vai reklāmas sludinājumi ir jāiesniedz FLPB iepriekšējai apstiprināšanai pirms to ievietošanas interneta mājas lapās. Visai elektroniskajai reklāmai ir jāatbilst kompānijas politikā noteiktajām reklāmas prasībām.

18 JURIDISKIE JAUTĀJUMI

18.01 Strīdu risinājumi

- (a) Ja neskaidribs vai strīdus, kas ir radušies vai ir saistīti ar attiecībām starp distributoriem un FLPB, FLP vai par FLP produktiem, nevar atrisināt sarunu ceļā, kompānija un distributors vienojas, ka, tiecoties pēc saprātīgi savstarpēji pieņemama risinājuma mierīgā ceļā un savlaicīgas un ātras strīdu izskatīšanas efektīvā un ekonomiskā veidā, puses nodos strīdu izskatīšanai Amerikas Arbitrāžas asociācijas (AAA) iestādei Marikopas apgabalā, Arizonas pavalstī, ASV, vadoties pēc rakstiski FLP apstiprinātas strīdu izskatīšanas kārtības. ASV Arizonas pavalsts Marikopas apgabals ir vienīgā vieta jurisdikcijai un strīdu izskatīšanai starp kompāniju un neatkarīgo distributoru. Neatkarīgo distributoru pieteikums un līgums visos gadījumos ir pakļauts ASV Arizonas valsts likumdošanai.
- (b) Dalība starptautiskajā sponsorēšanas programmā ir privilēģija, kas sniedz iespēju distributoram gūt ienākumus no FLP starptautisko kompāniju tīkla. Starptautisko sponsorēšanas programmu vada FLP, kuras mītnes vieta ir Marikopas apgabalā, Arizonas pavalstī, ASV. Piedaloties starptautiskajā sponsorēšanas programmā distributors piekrīt, ka visi strīdi, kas radušies distributora attiecību ar FLP dēļ, vai arī ir saistīti ar FLP produktiem, kuros ir iesaistīta arī FLP filiāle, tiks risināti Arizonas pavalsts Marikopas apgabala arbitrāžā saskaņā ar noteiktu FLP strīdu risināšanas politiku izklāstītu iepriekš, un kura ir minēta FLP galvenās mītnes interneta veidnē www.foreverliving.com

18.02 Mantojuma tiesības

- (a) Distributora tiesību nodošana vai piešķiršana ir aizliegta, izņemot nāves, laulāto juridiski noformētas dzīvesvietas atsevišķi vai laulību šķiršanu gadījumos.
- (b) Distributora tiesību mantojuma tiesības ir ierobežotas, un tās ir ierobežotas ar šādiem nosacījumiem:
- 1) Mantniekam ir jābūt personai, kurai ir tiesības būt par distributoru.
 - 2) Mantniekam ir jābūt pilngadīgai personai, tāpēc tajos gadījumos, kad mantnieki ir vairāki, vai mantnieks ir nepilngadīga persona, ir jānosaka pilnvarota persona vai aizbildnība. Ja tiek noteikta pilnvarota persona, tad šo faktu apliecinošā dokumenta kopija ir jāiesniedz FLP Baltics birojā. Pilnvarotās personas darbības nosacījumos ir skaidri jānorāda, ka pilnvarotajai personai ir tiesības rīkoties, tāpat kā distributoram. Ar testamentu noteikto

pilnvaroto personu iecel ar atbilstošu jurisdikcijas tiesas spriedumu un pilnvarotajai personai ir jāsaņem speciāla atļauja būt par distributoru nepilngadīgās personas vārdā.

- 3) Ievērojot distributora līgumu, pilnvarotā persona vai aizbildnis saglabā distributora statusu tik ilgi, kamēr mantinieks nav sasniedzis pilngadību un ar iepriekšēju tiesas apstiprinājumu nav uzņēmis atbildību darboties kā distributors.
 - 4) Pilnvarotā persona, aizbildnis, laulātais vai kāds cits pārstāvis, kurš darbojas kā distributors, ir atbildīga par mantinieka, aizbildnībā esošās personas vai laulātā darbībām, kurām ir jāatbilst distributora līgumā noteiktajiem kompānijas politikas noteikumiem. Ja kāda no iepriekš minētajām personām pārkāpj kompānijas politiku, distributora līgums var tikt laužts.
 - 5) Mantojot distributora statusu mārketinga plānā ir ierobežots – tam nav tiesības saņemt augstāku līmeni kā Manager statusu, taču bonusi tiek maksāti saskaņā ar mirušā distributora statusu un prasībām. Distributora, kura statuss ir zemāks, nekā Manager statuss, tiek mantots bez izmaiņām.
- (c) FLP distributoru pieteikumi, kurus parakstījuši abi laulātie, neatkarīgi no tajā norādītā datuma, tiek uzskatīti par kopēju apvienotu īpašumu ar vienīgā mantinieka tiesībām. Šie noteikumi ir spēkā, neskatoties uz pirmā mirušā laulātā izteiktās gribas testamentā. Tas nozīmē, ka, ja divas personas paraksta FLP distributora pieteikumu, persona, kura nodzīvo ilgāk par savu laulāto, kļūst par vienīgo distributoru. Ja tāda persona nevēlās būt par distributoru, tad viņam sava griba ir jāpaziņo FLPB, lai par to tiktu pieņemts lēmums. Distributors nevar piešķirt savas tiesības, izņemot juridiski noformētu laulātā dzīvesvietu atsevišķi un laulības šķiršanas gadījumus.
- (d) Ja distributors pieteikumā ģimenes stāvokli norāda „precējies” vai „precējusies”, taču pieteikumā parakstās tikai viens laulātais, kompānija uzskata, ka tas ir kopējs apvienots īpašums ar vienīgā mantinieka tiesībām.
- (e) Ja distributors pieteikumā ģimenes stāvokli norāda „neprecējies” vai „neprecējusies”, un ir tikai viens paraksts, kompānija uzskata, ka distributors ir viena persona.
- 1) Ja izmainās ģimenes stāvoklis t.i. distributors apprecas, tad viņam ir jānosūta FLP Baltics birojam jauns distributora pieteikums, norādot, ka ir izmainījies ģimenes stāvoklis, pievienojot laulības apliecības kopiju. No tā brīža kompānija uzskatīs, ka tas ir kopējs apvienots īpašums ar vienīgā mantinieka tiesībām.
 - 2) Neprecēta (neprecētas) FLP distributora miršanas gadījumā distributora tiesības tiek nodotas ar testamentu vai ar uzticētām īpašuma tiesībām.
- (f) Kompānija atzīst kopējo īpašumu ar vienīgā mantinieka tiesībām un uzticētām īpašuma tiesībām, lai tādā veidā ar juridiskiem līdzekļiem paturētu FLP distributora tiesības. Distributora miršanas gadījumā kompānija atzīst to kā distributora tiesību nodošanu pārdzīvojušajam laulātajam vai nodošanu norādītam mantiniekam bez juridiska testamenta apstiprinātas procedūras, kāda parasti tiek pieprasīta, nododot īpašumu konkrētam mantiniekam.

- (g) 6 (šešu) mēnešu laikā pēc distributora nāves, otram distributoram, mantiniekam vai pilnvarotajai personai ir jāpaziņo FLPB par distributora nāvi. Pie paziņojuma tiek pievienota miršanas apliecības kopija, testamenta vai uzticētā īpašuma tiesību dokumentu kopija, vai, tiesas lēmums, kas pilnvaro nodot distributora tiesības likumīgam tiesību pārņēmējam. Pēc distributora nāves 6 (šešu) mēnešu laikā FLPB izdzēsīs mirušo distributoru no distributoru datu bāzes. Tiesību pārņēmēja interesēs ir savlaicīga paziņošana un dokumentu iesniegšana un tā ir nepieciešama tam, lai izvairītos no distributora tiesību atcelšanas vai pārtraukšanas. Attaisnojošu iemeslu dēļ, beidzoties 6 (šešu) mēnešu laika posmam, var iesniegt lūgumu FLPB pagarināt dokumentu iesniegšanu. FLPB atstāj sev tiesības izmaksāt distributora sakrātos bonusus pārdzīvojušajam laulātajam, pilnvarotai personai vai juridiski pilnvarotam nekustamā īpašuma pārstāvim, ja tiek iesniegti atbilstoši juridiski noformēti dokumenti.

18.03 Nodošana laulības šķiršanas gadījumā

- (a) Laulības šķiršanas vai īpašuma dalīšanas procesa laikā FLPB turpina maksājumus reģistrētam distributoram tāpat, kā tas tika darīts līdz šo tiesas procesu sākumam.
- (b) Laulības šķiršanas vai laulāto juridiski noformētu dzīvesvietu reģistrēšanu atsevišķi gadījumos, juridiskajā īpašuma sadales izpildes līgumā var paredzēt nozīmēt FLP distributora darbību vienam laulātajam. FLP distributora uzņēmējdarbību nedrīkst sadalīt. Tikai vienam laulātajam ir tiesības uzturēt izveidoto apakšējo distributoru rindu. Otrs laulātais var uzsākt pastāvīgu FLP distributora darbību tajā pašā Mārketinga plāna līmenī, kuru viņš ir sasniedzis kopā ar savu bijušo laulāto. Viņa sponsors paliek tas pats. Šī otra laulātā darbība viņa sponsoram tiek uzskatīta kā mantotā distributora darbība līdz tā pārkvalificēšanai.

19 IEROBEŽOTĀS SAISTĪBAS

19.01 Ņemot vērā likumu nosacījumus, FLP, FLPB, to direktori, izpildvadītāji, akcionāri, darbinieki, tiesību un pienākumu pārņēmēji un aģenti (turpmāk tekstā saukti „partneri“) nebūs atbildīgi, bet distributors atbrīvo FLP, FLPB un viņa partnerus no atbildības un atsakās no jebkurām pretenzijām par ienākumu zaudēšanu, netieša, tieša, specifiska vai no tā loģiski izrietoša zaudējuma vai arī zaudējumiem, kas radušies distributoram tāpēc, ka:

- a) distributors pārkāpis FLP distributora līgumu, kompānijas politiku vai procedūras; b) distributors pildīja FLP izplatīšanas darbību vai citas ar to saistītās darbības, kā norādīts iepriekšējā punktā c) distributors iesniedza FLPB vai partneriem nepareizus datus vai informāciju saistītu ar FLP; vai d) distributors neiesniedza informāciju vai datus, kas nepieciešama FLP darbības izpildei, distributora pieņemšanai FLP plāna izpildē un bonusu izmaksās.

Distributori piekrīt, ka kopējā FLP un partneru atbildība par jebkurām pretenzijām, kas saistīta ar FLP distributora darbību, kā arī jebkuru no līguma izrietošu iemeslu prasību izteikšana, nepārsniedz preču, kuras distributors ir nopircis no FLPB un, kuras ir derīgas pārpārdot, vērtību.

19.02 Ierobežota atļauja lietot kompānijas zīmes

- (a) Nosaukumi "Forever Living Products", „Forever Living“ un saīsinātais „FLP”, kā arī citi FLP apstiprinātie nosaukumi, ieskaitot FLP produktu nosaukumus ir kompānijas īpašums un preču zīmes.
- (b) FFLP atļauj distributoram lietot reģistrētās FLP preces zīmes (turpmāk tekstā - *Zīmes*), ja distributora pilda savus pienākumus un saistības saskaņā ar distributora līgumu un kompānijas politikā paredzētajām procedūrām. Visas Zīmes ir un būs īpašs FLP īpašums. Zīmes var lietot tikai distributora pieteikumā un kompānijas politikā noteiktos apstākļos un kārtībā. Dotā atļauja ir spēkā tik ilgi, kamēr distributora ievēro FLP kompānijas politiku un tajā norādītās procedūras. Distributoram ir aizliegts izteikt pretenzijas uz FLP Zīmju īpašuma tiesībām (t.i. reģistrēt domēna nosaukumu, kurā ir lietoti vārdi „FLP“, „Forever Living“ vai citas FLP Zīmes jebkādā veidā, izskatā vai formā), ja nav rakstiskas FLP piekrišanas. Šo Zīmju vērtība FLP ir ļoti liela un distributoram tiek dotas tiesības tās lietot tikai kompānijas noteiktajā kārtībā.
- (c) Distributors var reklamēt FLP produktus, lietojot tikai FLP sagatavotus vai FLP pilnvarota pārstāvja iepriekš apstiprinātus reklāmas materiālus. Distributors piekrīt nelietot nekādus rakstiskus, izdrukātus, audio, video vai citādus materiālus, reklamējot vai sniedzot informāciju par FLP produktiem un FLP mārketinga programmu, vai citādi tos lietojot, ja tas nav FLP sagatavots materiāls, izņemot gadījumus, ja tāds materiāls tika iesniegts FLP un tika saņemts rakstisks apstiprinājums pirms izplatīšanas, paziņošanas vai demonstrēšanas. FLP apņemas nedarīt nekādus necienīgus paziņojumus par FLP, par produktiem, mārketinga plānu un ienākumu iespējām.

20 VIENOŠANĀS PAR KONFIDENCIĀLĀS INFORMĀCIJAS NEIZPAUŠANU

- (a) Zemāko līniju atskaites un citas atskaites, distributoru ģeoloģiskā informācija, kā arī informācija par zemāk esošo līniju organizāciju un bonusu atskaitēm ir privāta, FLP piederoša informācija.
- (b) Distributors, kuram tiek sniegta šāda informācija, tā ir jāglabā, kā privāta un konfidenciāla informācija. Viņam ir jāglabā tās konfidencialitāte un viņš nedrīkst to izmantot citiem mērķiem, izņemot zemāk esošā līmeņa organizācijas vadībai.
- (c) Distributors var uzzināt privātu un konfidenciālo informāciju, kura tiek atzīta par kompānijas īpašumu un ir vērtīga FLP darbībai, un, kura tiek atklāta izņēmuma kārtā ar mērķi palielināt FLP produktu pārdošanu, sponsorēšanu vai arī apmācībām, vai trešo personu, kuras var kļūt par distributoriem, biznesa attīstīšanai.
- (d) „Tirdzniecības noslēpums“ vai „konfidenciālā informācija“ ietver arī informāciju, ieskaitot formulas, struktūru, sastāvu, programmu, iekārtu, metodi, metodiku vai procesu, kuri:

- 1) veido neatkarīgu faktisku vai iespējamu ekonomisko vērtību, kura nav zināma citām personām, kuras varētu gūt ekonomisku labumu, ja tā būtu atklāta vai izmantota;
 - 2) tiek pamatoti uzskatīti par slepus objektu.
- (e) FLP atklāto informāciju distributori var izmantot tikai izņēmuma gadījumos savas darbības FLP izpildei.
- (f) Distributoram aizliegts lietot, atklāt, kopēt vai citādi izmantot tirdzniecības noslēpumu vai konfidenciālo informāciju, lai tā kļūtu pieejama personām, kuras nav FLP distributori, bez iepriekšējas rakstiskas FLP piekrišanas.
- (g) Distributoram aizliegts tieši un netieši izmantot, savtīgiem nolūkiem citu personu labā tirdzniecības noslēpumu vai konfidenciālo informāciju, izņemot FLP darbības izpildes mērķiem.
- (h) Distributoram ir jātur noslēpumā tirdzniecības noslēpums un konfidenciālās informācijas slepenība, kā arī drošība un jāsargā tā no atklāšanas, nepareizas lietošanas, piesavināšanās vai arī citām darbībām, pārkāpjot FLP tiesības.
- (i) **Vienošanās par citiem ierobežojumiem.** Ņemot vērā tirdzniecības noslēpumu vai konfidenciālās informācijas no FLP saņemšanu, distributori piekrīt, ka būdams FLP distributori, viņš neuzsāks un neveicinās citus uzsākt kaut kādas darbības, kuru mērķis un iedarbība apietu, pārkāptu, kaitētu vai samazinātu FLP līgumattiecības ar FLP distributoru nozīmīgumu un labumu. Neaprobežojoties ar augstāk norādīto, distributora līguma derīguma laikā distributori piekrīt tieši, netieši nekontaktēties, nebūt par starpnieku, nepierunāt, neiesaistīt, nesponsorēt un nepieņemt FLP distributorus, FLP klientus un personas, kuras ir bijušas par FLP distributoriem vai klientiem pēdējo 12 (divpadsmit) mēnešu laikā, citās ne FLP tiešās pārdošanas kompāniju mārketingu programmās un neveicināt tādas personas citādā veidā tās reklamēt.
- (j) Vienošanās, kas paredzēta kompānijas politikas sadaļā par konfidenciālo informāciju ir neterminēta. Vienošanās, kas ir norādīta kompānijas politikas sadaļā "Vienošanās par citiem ierobežojumiem" ir spēkā visu distributora līguma ar FLP derīguma laiku un garāku laika posmu: vienu gadu no dienas, kad pēdējo reizi tika saņemta konfidenciālā informācija, vai 12 (divpadsmit) mēnešus no distributora līguma derīguma termiņa beigām, vai no līguma pārtraukšanas brīža.

UAB „Forever Living Products Baltics“
Pylimo 30, LT-01135,
Vilnius, Lietuva
Tel. 370 5 2610070

