



FOREVER
РОССИЯ

ПОЛИТИКА
КОМПАНИИ

Москва 2010

выпуск 11

СОДЕРЖАНИЕ

1. Вступление
2. Термины и определения
 - Розничный покупатель
 - Кредитная коробка
 - Дистрибьютор
 - Новый дистрибьютор
 - Активный дистрибьютор
3. Обязательства, Гарантии и Правила возврата продукции
4. Структура премий, Маркетинговый план
5. Премия за лидерство (ПЛ)
6. Eagle Менеджер
7. Награды для дистрибьюторов уровня Менеджера
8. Премия Драгоценных Камней
9. Программа поощрений
10. Международное Супер Ралли ФЛП
11. Статус Менеджера и реквалификации
 - Унаследованный Менеджер
 - Переведённый Менеджер
 - Квалификация Активного дистрибьютора
 - Процедуры реквалификации
12. Политика смены спонсора
13. Порядок оформления заказов
14. Юридические требования
 - Независимые предприниматели
 - Политика Компании
 - Прекращение деятельности
 - Разрешение споров
 - Добровольное прекращение деятельности
 - Заявления, имеющие силу
 - Передача прав по наследству
 - Передача прав при разводе
 - Интернет - политика
 - Ошибки и запросы
 - Соглашение о конфиденциальности и неразглашении
 - Дополнительные положения об ограничениях
 - Условия действия
 - Основные положения в области рекламы
15. Связь с Компанией
16. Международное спонсирование

1. Вступление

Форевер Ливинг Продактс (ФЛП, Компания) использует уникальную концепцию развития и поддержки розничной торговли своей продукцией через всемирную сеть независимых дистрибьюторов. ФЛП представляет собой группу семейных компаний, распространяющих продукцию ФЛП по всему миру через сеть независимых дистрибьюторов ФЛП.

ФЛП обеспечивает своих дистрибьюторов продукцией высочайшего качества, поддержкой сотрудников Компании и уникальным Маркетинговым планом, с которым Вы познакомитесь, прочитав эту брошюру. ФЛП предлагает возможность розничным покупателям и дистрибьюторам улучшить качество своей жизни, используя продукцию ФЛП. Компания также предоставляет равные условия для достижения успеха каждому желающему работать в бизнесе Форевер.

Дистрибьюторы ФЛП работают с незначительным финансовым риском, так как для того, чтобы стать дистрибьютором не требуется платить начальный взнос, кроме оплаты Дистрибьюторского договора. Компания проводит либеральную политику возврата продукции. Этими условиями ФЛП выгодно отличается от других компаний.

Дистрибьютор является независимым предпринимателем, чей успех или неудача зависит исключительно от его личных усилий. Наша Компания не предполагает, что дистрибьютор достигнет финансового успеха, полагаясь только на усилия других. Выплаты премий и предоставление поощрений дистрибьюторам в Компании ФЛП зависят от объёма выкупленной продукции.

Компания имеет длительную историю успешной деятельности. Основной целью ФЛП является обеспечение потребителей высококачественными продуктами Компании.

Задачей дистрибьюторов является построение своей сети сбыта для распространения продукции среди розничных покупателей. Мы советуем дистрибьюторам всех уровней Маркетингового плана ежемесячно делать розничные продажи и вести их учёт.

Чтобы успешно строить свой бизнес, ФЛП рекомендует дистрибьюторам знакомиться с продукцией Компании, посещая тренинги, развивать собственную клиентскую сеть и привлекать других лиц (далее – спонсировать), с целью построения бизнеса.

2. Термины и определения

2.1 Розничный покупатель – это любой человек, покупающий продукцию для личного потребления по розничным ценам.

2.2 Кредитная коробка (КК) – это условная единица измерения достижений дистрибьютора ФЛП, установленная Маркетинговым планом, в соответствии с которым осуществляется начисление премий и других видов вознаграждений. Одна КК соответствует объёму купленной продукции у Компании по дистрибьюторскому (оптовому) прайс листу на сумму в размере 160 долларов США по курсу Компании в рублях, без НДС. Компания сохраняет за собой право изменения стоимости КК в рублевом эквиваленте.

2.3 Дистрибьютор – это лицо, достигшее 18-ти лет, заключившее Дистрибьюторский договор с уполномоченным представителем Компании. Дистрибьютору присваивается Идентификационный номер (ID), и он осуществляет закупки продукции напрямую у Компании на свой ID. Регистрация дистрибьютора производится при условии размещения минимального заказа.

2.4 Новый дистрибьютор – это дистрибьютор, не достигший уровня Ассистента Супервайзора.

2.5 Активный дистрибьютор – это дистрибьютор, который выкупает в течение 1 месяца продукцию у Компании в объёме не менее 4-х КК в своей Домашней Стране сам лично или совместно со своими Новыми дистрибьюторами, что составляет его **Личный объём продаж. Обязательным условием является покупка Активным дистрибьютором 1 (одной) КК персонально на свой ID.** Статус активности дистрибьютора подтверждается каждый месяц.

2.6 Домашняя Страна – это страна, в которой дистрибьютор живет основную часть времени. В этой стране Менеджеры должны квалифицироваться на Премии за объем и лидерство для всех стран, в которых они работают. Дистрибьютор должен извещать Компанию о смене страны проживания, с тем, чтобы Компания внесла необходимые изменения и установила для дистрибьютора новую Домашнюю Страну.

2.7 Оперирующая Компания – это подразделение ФЛП, действующее в одной или нескольких странах, с использованием единой базы данных для определения достижения новых уровней, расчета премий и выполнения квалификаций на Программу поощрений.

3. Обязательства, Гарантии и Правила возврата продукции

3.1 Нижеприведённые сроки применимы везде и всегда, если они не противоречат местному законодательству.

3.2 ФЛП отвечает по своим обязательствам и гарантирует, что вся продукция Компании не имеет дефектов и полностью соответствует составу и качеству, указанным в сертификатах.

Для всех продуктов ФЛП, за исключением литературы и рекламных образцов, эта гарантия установлена на период тридцати (30) дней от даты продажи.

Розничные покупатели

3.3 Розничные покупатели получают 100% гарантию на продукты. **Полная гарантия на продукцию в отношении Розничных покупателей действительна в течение 30 дней** и может выражаться либо в замене товара, либо в возмещении уплаченных денежных сумм. Во всех случаях, отмеченных выше, клиент должен заблаговременно известить о своем намерении вернуть продукт, а также предоставить выданную ему дистрибьютором квитанцию, подтверждающую факт и время покупки.

3.4 Дистрибьютор ФЛП, получивший средства от продажи продукции Розничному покупателю, несет лично ответственность за замену этой продукции или возмещение денежных средств Розничному покупателю.

В случае возникновения разногласий, Компания рассмотрит представленные ей доводы и разрешит разногласия. При необходимости возмещения Компанией денежных средств за возвращенный продукт, эта сумма удерживается с дистрибьютора, совершившего продажу Розничному покупателю.

Правила возврата продукции для дистрибьюторов

3.5 В течение заявленных сроков действия обязательства и гарантии **ФЛП обеспечивает замену** дефектного продукта или продукта, возвращенного дистрибьютору Розничным покупателем (по причинам, указанным в пп. 3.3 и 3.4), **на такой же новый продукт**. Такая замена будет проводиться при наличии накладной, подтверждающей срок действия га-

рантии на данный продукт. При возврате дистрибьютором продукта, приобретённого у него Розничным покупателем, дистрибьютор должен предоставить Компании письменный отказ Розничного покупателя от продукта в виде заявления (в произвольной форме), а также его расписку в получении денежной компенсации от дистрибьютора и сам продукт. Возврат продукта производится только дистрибьютором, купившим его. **Компания может отказать дистрибьютору в приеме возвращенного Розничным покупателем продукта при систематическом возврате товара одним и тем же лицом.**

3.6(а) В случае если дистрибьютор желает прекратить сотрудничество с Компанией, ФЛП выкупает непроданную, но годную к перепродаже продукцию, за исключением литературы, приобретённую дистрибьютором в течение предшествующих двенадцати (12) месяцев. Такой возврат продукции осуществляется на основании письменного заявления дистрибьютора о прекращении его деятельности в Компании, что влечёт за собой лишение его всех прав и привилегий, полученных им в соответствии с Дистрибьюторским договором.

Дистрибьютор должен вернуть всю продукцию, за которую он хочет получить деньги, вместе с документом, подтверждающим факт покупки, в Компанию (например, Головной офис, региональный центр продаж ФЛП, Центр дистанционных продаж).

(b) Если дистрибьютор, прекращающий сотрудничество с Компанией, возвращает продукцию, приобретенную по Цене Нового Дистрибьютора, то Доход от Нового Дистрибьютора будет удержан у непосредственного вышестоящего спонсора. Если объем возвращаемой продукции превышает 1 КК, то соответствующие суммы вознаграждений, с учётом кредитных коробок, начисленные за возвращенный товар, будут удержаны вверх по линии спонсирования. Если кредитные коробки использовались для каких-либо перемещений квалификаций вверх по линии, либо самого дистрибьютора, то такие перемещения могут быть пересчитаны после удержания этих кредитных коробок.

(с) Если дистрибьютор, прекращающий сотрудничество с Компанией, возвращает продукцию, приобретенную по Цене Нового Дистрибьютора, то Доход от Нового Дистрибьютора будет удержан у непосредственного вышестоящего спонсора. Если объем возвращаемой продукции превышает 1 КК, то соответствующие суммы вознаграждений и количество кредитных коробок будут удержаны вверх

по линии спонсирования. Если кредитные коробки использовались для каких-либо перемещений квалификаций вверх по линии, либо самого дистрибьютора, то таковые перемещения могут быть пересчитаны после удержания этих кредитных коробок. Если дистрибьютор, решивший прекратить сотрудничество с Компанией, возвращает Набор («Тач оф ФорEVER») или любой другой Комбинированный Набор, в котором отсутствуют какие-либо продукты, то сумма компенсации рассчитывается исходя из полной стоимости Комбинированного Набора, а оптовая стоимость недостающих наименований будет удержана затем из выплаченной суммы. После проверки всех сведений о продажах, дистрибьютору будет выплачена денежная компенсация за возвращенную продукцию, за вычетом полученных Личных премий за возвращённый продукт, и за вычетом тех сумм, которые пошли на покрытие расходов на транспортировку, разгрузку, сортировку продукции и других надлежащих расходов, в размере 10% от стоимости возвращенной продукции. После возмещения ущерба, вызванного деятельностью такого дистрибьютора, ФЛП удаляет его из системы Маркетингового плана Компании, и вся нижерасположенная линия спонсированных дистрибьюторов перемещается вверх в текущей последовательности поколений непосредственно под спонсора дистрибьютора, прекратившего свою деятельность.

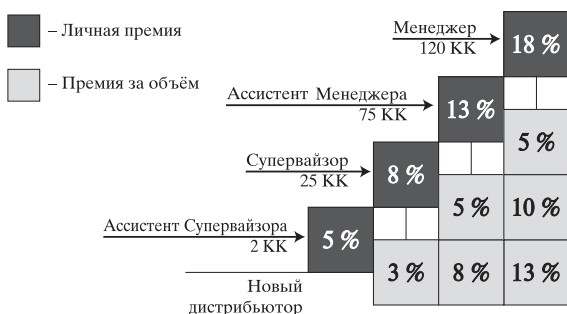
3.7 «Правило возврата продукции» разработано с целью повышения ответственности спонсора и Компании за обеспечение разумного приобретения продукции спонсируемым дистрибьютором.

Дистрибьюторы не имеют права приобретать продукции больше, чем им требуется для развития бизнеса и для своих собственных нужд. Спонсор должен предпринимать все усилия для того, чтобы дистрибьюторы покупали только то количество товара, которое им необходимо для незамедлительных продаж и чтобы дополнительные покупки делались только после того, как 75% купленной ранее продукции было реализовано. Товары, которые считаются Компанией проданными, потребленными или использованными, не будут выкупаться по «Правилу возврата продукции».

4. Структура Премий, Маркетинговый План

Ниже приведён Маркетинговый план ФорEVER Ливинг Продактс

Маркетинговый план Компании ФЛП



4.1 Личная премия (ЛП) – это премия за Личные продажи и Личные продажи персонально спонсированных Новых дистрибьюторов.

4.2 Премия за объём (ПО) – это премия, выплачиваемая за сумму всех Групповых продаж, составляющих продажи Вашей группы: персонально спонсированных Ассистентов Супервайзоров, Супервайзоров и Ассистентов Менеджера.

4.3 Новый дистрибьютор На данном уровне ЛП не выплачивается.

4.4 Ассистент Супервайзора **5%** ЛП от всех Личных продаж. ПО на этом уровне не выплачивается.

4.5 Супервайзор **8%** ЛП от всех Личных продаж.
3% ПО от продаж всех лично спонсированных Ассистентов Супервайзора и их групп.

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

4.7 Менеджер	18% ЛП от всех Личных продаж.
	5% ПО от продаж всех лично спонсированных Ассистентов Менеджера и их групп.
	10% ПО от продаж всех лично спонсированных Супервайзоров и их групп.
	13% ПО от продаж всех лично спонсированных Ассистентов Супервайзора и их групп.

4.8 (а) Дистрибьютор, находящийся на уровне Дистрибьютора, не получает премий до достижения уровня Ассистента Супервайзора.

(б) Начиная с 1 ноября 2010 года, Дистрибьютор, спонсированный в течение полных шести месяцев и не достигший уровня Ассистента Супервайзора, получает право выбора нового Спонсора.

(с) Дистрибьютор, который выбирает нового Спонсора, теряет всю нижестоящую организацию и набранные объемы и будет считаться новым дистрибьютором для всех квалификационных программ.

4.9 Все дистрибьюторы получают Доход от Нового Дистрибьютора (ДНД), представляющего собой разницу между Ценой для Нового Дистрибьютора (ЦНД) и Ценой для Дистрибьютора (Оптовый ценой) с покупок лично спонсированных Новых Дистрибьюторов.

4.9.1 Кредитные коробки Нового дистрибьютора засчитываются как Личные продажи Новому дистрибьютору и его спонсору. ЛП от продаж Нового дистрибьютора Компания выплачивает его спонсору до момента получения Новым дистрибьютором квалификации Ассистента Супервайзора.

4.10 Любые два последовательных месяца могут быть использованы для накопления кредитных коробок, необходимых для достижения уровня Ассистента Супервайзора, Супервайзора, Ассистента Менеджера и Менеджера. Все перемещения вверх происходят точно в день, когда накоплено достаточное количество кредитных коробок, необходимое для достижения квалификационного уровня.

4.11 Все премии рассчитываются от рекомендованной розничной цены (РРЦ) не включая НДС, как указано в ежемесячных Отчетах по премиям.

4.12 Квалификации, выполненные дистрибьютором по Маркетинговому плану, не нуждаются в

последующих подтверждениях (реквалификациях), за исключением случаев, когда дистрибьютор возобновляет свою деятельность на основании нового Договора или меняет спонсора.

4.13 Перемещения дистрибьютора не допускаются, за исключением перемещений, возникших в результате смерти.

4.14 Все дистрибьюторы, прекратившие свою деятельность или деятельность которых прекращена, должны ждать не менее двух лет до подачи нового заявления для рассмотрения Исполнительным Комитетом.

4.15 Дистрибьютор не может обойти своего спонсора при продвижении вверх по уровням.

4.16 Для того, чтобы получать Премии за объем и другие премии от своих спонсированных групп, Супервайзоры, Ассистенты Менеджера и Менеджеры должны сохранять статус Активного дистрибьютора (см. п. 2.5), а также следовать всем другим требованиям Маркетингового плана Компании.

4.17 Премии дистрибьютора рассчитываются в соответствии с Маркетинговым планом и выплачиваются в соответствии с достигнутым текущим уровнем. Пример: если Ассистент Супервайзора набирает 30 личных кредитных коробок за 1 или 2 последовательных календарных месяца, он зарабатывает 5% за первые 25 КК и 8% – за оставшиеся 5 КК.

4.18 Пример нового Менеджера.

Если Ассистент Супервайзора выполняет объём Личных и Групповых продаж в объёме 150 КК в течение календарного месяца и тем самым достигает уровня Менеджера, то его спонсор, являющийся Активным дистрибьютором, получает дополнительно к своему Групповому объёму продаж 120 КК. Оставшиеся 30 КК распределяются в размере 40%, 20% и 10% между вышестоящими Менеджерами в качестве Премии за лидерство (ПЛ).

4.19 Ассистент Супервайзора, Супервайзор и Ассистент Менеджера не получают Премии за объём ни за одного дистрибьютора, спонсированного ими, если он находится на одном с ними уровне Маркетингового плана ФЛП. Однако все кредитные коробки идут в зачет этим дистрибьюторам при их продвижении вверх на следующий уровень Маркетингового плана.

4.20 Премии и Доход от Нового Дистрибьютора предоставляются дистрибьюторам в виде скидок при покупках продукции в последующем месяце. Скидка не может превышать 20% от каждой сделанной покупки, включая НДС.

а. В случае, если дистрибьютор является зарегистрированным индивидуальным предпринимателем (ИП), он может, в соответствии со ст.11 Дистрибьюторского договора, обратиться в Компанию с просьбой о заключении Приложения №2 к Дистрибьюторскому договору и получать премию в денежной форме путем перевода на свой банковский счет.

Премия начисляется до 15 числа последующего месяца. Пример: извещение о премии, начисленной за январь, будет отправлено до 15 февраля. Премия начисляется в полном объеме, определяемом Маркетинговым планом ФЛП. В соответствии с российским законодательством денежная премия начисляется за период не более двух последних лет.

б. Если дистрибьютор не является гражданином РФ и не проводит более 5 (пяти) дней в календарный год на территории РФ, премия такого дистрибьютора будет выплачена за вычетом подлежащих уплате налогов, согласно законодательству РФ, и за период не более двух последних лет.

4.21 Дистрибьютор становится Признанным Менеджером и получает золотой значок Менеджера, если:

1) его организация выполнит объём закупок в 120 КК Личных и/или Неменеджерских продаж в течение любых одного или двух последовательных месяцев,

2) если он сохранял статус активности в течение периода квалификации,

3) если у него вниз по линии нет дистрибьютора, который выполнил квалификацию Менеджера в течение этих же одного или двух последовательных месяцев.

Если нижестоящий дистрибьютор квалифицируется в Менеджеры в течение тех же одного или двух последовательных месяцев, его спонсор будет считаться Признанным Менеджером, если он будет лично активным за период выполнения квалификации и выполнит объём не менее 25 КК (Личных и/или Неменеджерских) в последний квалификационный месяц, с учетом КК дистрибьюторов, не входящих в организацию нижестоящего квалифицирующегося Менеджера.

5. Премия за лидерство (ПЛ)

5.1 После того, как дистрибьютор становится **Признанным Менеджером**, он должен поддерживать дистрибьюторов различных веток своей организации, помогая им добиваться успеха в бизнесе ФЛП. Если Активный Признанный Менеджер квалифицирует Менеджера в своей организации, то он становится Менеджером-Лидером. Он может получать Премию за лидерство, если объём его Личных и Неменеджерских продаж составляет не менее 12 (двенадцати) КК в месяц. Неменеджерский объём составляют кредитные коробки, которые не идут Признанному Менеджеру от квалифицирующегося Менеджера его группы (Активного или Неактивного).

5.2 Признанные Менеджеры, имеющие нижестоящих Менеджеров, могут получать следующие Премии за лидерство:

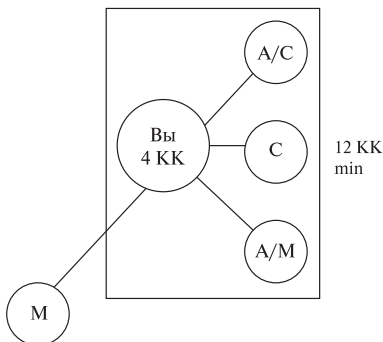
- **6% от Менеджеров первого поколения и их групп**
- **3% от Менеджеров второго поколения и их групп**
- **2% от Менеджеров третьего поколения и их групп**

5.2.1 Премия за лидерство (ПЛ) и Лидерские КК (40% - 20% - 10%) Менеджера, который не выполнил квалификации на получение ПЛ, будут распределены вышестоящим Менеджерам, выполнившим указанную квалификацию.

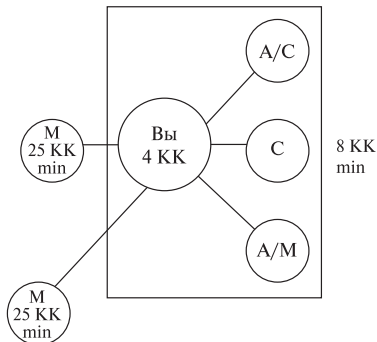
5.3 Активный Признанный Менеджер может сократить ежемесячный Личный и Неменеджерский объём с 12 КК до 8 КК, если он имеет в своей организации две отдельные линии с Активными Признанными Менеджерами, чьи объёмы составляют не менее 25 КК в месяц, что отражено в распечатке премий за предыдущий месяц. Кроме того, Активный Признанный Менеджер может сократить ежемесячные требования с 12 КК до 4 КК, если он имеет в своей организации три отдельные линии с Активными Признанными Менеджерами, чьи объёмы составляют не менее 25 КК в месяц, что отражено в распечатке премий за предыдущий месяц.

5.4 Любая организация Активного Признанного Менеджера, имеющая объём продаж в 25 КК или более в месяц, что отражено в распечатке премий за предыдущий месяц, автоматически уменьшает требуемый минимум кредитных коробок для всех Менеджеров вверх по сети с 12 КК до 8 КК или 4 КК.

5.5 Если Активный Признанный Менеджер делает ежемесячный объём Личных и Неменеджерских продаж в **12 КК**, то он выполняет требования квалификации на получение Премии за лидерство.

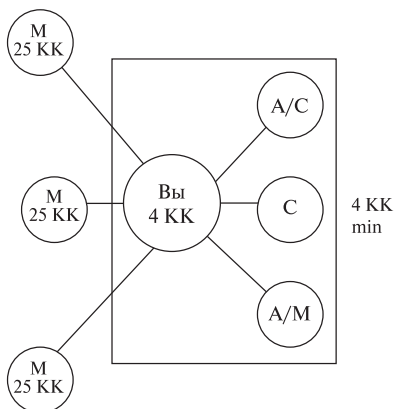


5.6 Если Активный Признанный Менеджер имеет двух независимых друг от друга нижестоящих Активных Признанных Менеджеров, каждый из которых делает объёмы продаж не менее **25 КК** и это зафиксировано в распечатках Премий за предыдущий месяц, то его Личный и Неменеджерский минимальный ежемесячный объём продаж снижается с **12 КК** до **8 КК**.



5.7 Если Активный Признанный Менеджер имеет трёх нижестоящих Активных Признанных Менеджеров в разных ветках, каждый из которых делает объёмы продаж не менее **25 КК** и это зафиксировано в распечатках Премий за предыдущий месяц, то его Личный и Неменеджерский минимальный ежемесячный объём продаж снижается с **12 КК** до **4 КК**.

5.8 В том случае, если Менеджер не поддерживает статус Активного в течение 3-х и более последовательных месяцев (см. 2.5), он лишается права получать Премию за лидерство. Для того, чтобы начать снова получать Премию за лидерство, он



должен быть Активными и выполнять ежемесячный объём Личных и Неменеджерских продаж в 12 КК, в течение трех последовательных месяцев, предшествующих переквалификации на право получения Премии за лидерство в четвертый месяц.

Эти 12 КК должны быть выполнены в стране, указанной в качестве постоянного адреса в Дистрибьюторском договоре.

6. Eagle Менеджер

6.1 (а) Программа Eagle Менеджера разработана для помощи Менеджерам достигать и поддерживать объем продаж и получать доход, достойный положения Менеджера в Маркетинговом плане. Уровень Eagle Менеджера достигается каждый год выполнением следующих требований в течение календарного года, после квалификации на уровень Признанного Менеджера:

1. Сохранять статус Активности и выполнять квалификацию на получение Премии за Лидерство ежемесячно.
2. Аккумулировать объем не менее 720 КК, включающий не менее 100 КК, размещенных новыми, персонально спонсированными дистрибьюторскими группами.
3. Персонально спонсировать и развить не менее 2 новых групп Супервайзоров.
4. Поддерживать местные и региональные мероприятия.

(b) В дополнение к вышеуказанным требова-

ниям, для достижения уровня Eagle Менеджера, дистрибьюторам, находящимся на уровне Старшего Менеджера и выше, необходимо развивать и поддерживать нижестоящих Eagle Менеджеров в соответствии с представленной ниже схемой. Каждый нижестоящий Eagle Менеджер должен находиться в отдельной спонсорской линии и может находиться в любом поколении. Данное требование будет основано на достижении уровня Менеджера с начала календарного года.

1. Старший Менеджер: 1 нижестоящий Eagle Менеджер.
2. Взмывающий Менеджер: 3 нижестоящих Eagle Менеджера.
3. Сапфировый Менеджер: 6 нижестоящих Eagle Менеджеров.
4. Бриллиантово-Сапфировый Менеджер: 10 нижестоящих Eagle Менеджеров.
5. Бриллиантовый Менеджер: 15 нижестоящих Eagle Менеджеров.
6. Двойной Бриллиантовый Менеджер: 25 нижестоящих Eagle Менеджеров.
7. Тройной Бриллиантовый Менеджер: 35 нижестоящих Eagle Менеджеров.
8. Бриллиантовый Центурион Менеджер: 45 нижестоящих Eagle Менеджеров.

(c) Все требования должны быть выполнены в одной оперирующей компании. Исключением является требование к достижению нового неменеджерского объема кредитных коробок и требование, касающееся нижестоящих Eagle Менеджеров, как указано выше.

(d) Менеджер может объединять неменеджерские кредитные коробки из разных стран для выполнения требования в отношении 100 новых кредитных коробок.

(e) Менеджер может объединять своих нижестоящих Eagle Менеджеров из разных стран с целью достижения уровня Eagle Менеджера.

6.2 Eagle Менеджеры получают признание и получают Уровень 3 Квалификации на Европейское Ралли, включающий авиаперелет на двоих, трехдневное размещение и два билета на Ралли (без питания).

7. Награды для дистрибьюторов уровня Менеджера

7.1 Старший Менеджер

(а) Если Менеджер лично спонсирует и развивает 2-х (двух) спонсированных Признанных Менеджеров 1-го поколения, он становится Старшим Менеджером и награждается значком Менеджера ФЛП с двумя гранатами.

7.1.1 Взмывающий Менеджер

(а) Если Менеджер лично спонсирует и развивает 5-х (пятерых) спонсированных Признанных Менеджеров 1-го поколения, он становится Взмывающим Менеджером и награждается значком Менеджера ФЛП с пятью гранатами. В соответствии с Программой Поощрений, к Взмывающему Менеджеру с 5-ью (пятью) спонсированными Признанными Менеджерами 1-го поколения снижаются требования по количеству кредитных коробок на 40 КК – для Уровня 1, на 50 КК – для Уровня 2 и на 60 КК – для Уровня 3.

7.2 Награды Менеджеров с Драгоценными Камнями

7.2.1 Сапфировый Менеджер

(а) Если Менеджер лично спонсирует и развивает 9 (девять) спонсированных Признанных Менеджеров 1-го поколения, он становится Сапфировым Менеджером и награждается золотым значком Менеджера ФЛП с четырьмя сапфирами. Этот значок вручается на Дне Успеха или на другом корпоративном мероприятии, организованном официальным представителем Компании.

(б) Сапфировый Менеджер (дистрибьюторская пара) награждается полностью оплаченной поездкой на четыре дня и три ночи на один из европейских курортов.

7.2.2 Бриллиантово-Сапфировый Менеджер

(а) Если Менеджер лично спонсирует и развивает 17 (семнадцать) спонсированных Признанных Менеджеров 1-го поколения, он становится Бриллиантово-Сапфировым Менеджером и награждается золотым значком Менеджера ФЛП с двумя бриллиантами и двумя сапфирами. Этот значок торжественно вручается на Дне Успеха.

(b) Бриллиантово-Сапфировый Менеджер (дистрибьюторская пара) награждается специально изготовленной бронзовой статуэткой.

(c) Бриллиантово-Сапфировый Менеджер (дистрибьюторская пара) получает оплаченную поездку на пять дней и четыре ночи на фешенебельный курорт на Гавайях или другой курорт, выбранный Компанией.

7.2.3 Бриллиантовый Менеджер

(a) Если Менеджер лично спонсирует и развивает 25 (двадцать пять) спонсированных Признанных Менеджеров 1-го поколения, он становится Бриллиантовым Менеджером и награждается золотым значком Менеджера ФЛП с одним большим бриллиантом. Этот значок торжественно вручается на Дне Успеха.

Бриллиантовый Менеджер (дистрибьюторская пара) получает следующие привилегии:

(b) Бриллиантовые кольца специального дизайна;

(c) Отмена ограничений по количеству кредитных коробок для получения Премий за объем и Программы Поощрения, при условии активности не менее 25 Спонсированных Менеджеров 1-го поколения;

(d) Полностью оплаченная поездка на одну неделю на Мировое Ралли.

7.2.4 Двойной Бриллиантовый Менеджер

(a) Если Менеджер лично спонсирует и развивает 50 (пятьдесят) спонсированных Признанных Менеджеров 1-го поколения, он становится Двойным Бриллиантовым Менеджером. Двойной Бриллиантовый Менеджер (дистрибьюторская пара) также получает следующие привилегии:

(b) Золотые значки специального дизайна с двумя большими бриллиантами;

(c) Полностью оплаченную поездку на 10 дней и 9 ночей в Южную Африку на 2 человека;

(d) Эксклюзивную ручку с красивыми бриллиантами.

7.2.5 Тройной Бриллиантовый Менеджер

(a) Если Менеджер лично спонсирует и развивает 75 (семьдесят пять) Спонсированных Признанных Менеджеров 1-го поколения, он становится Тройным Бриллиантовым Менеджером. Тройной Бриллиантовый Менеджер (дистрибьюторская пара) получает следующие привилегии:

(b) Золотые значки специального дизайна с тремя большими бриллиантами;

(с) Полностью оплаченную поездку на 14 (четырнадцать) дней и 13 (тринадцать) ночей вокруг света;

(d) Эксклюзивные персональные золотые часы (по заказу ФЛП);

(е) Эксклюзивную бронзовую статуэтку (по усмотрению ФЛП).

7.2.6 Бриллиантовый Центурион Менеджер

(a) Если Менеджер лично спонсирует и развивает сто (100) Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения, он становится Бриллиантовым Центурион Менеджером.

Дистрибьюторская пара также получает следующие привилегии:

(b) Золотые значки специального дизайна с четырьмя большими бриллиантами.

7.2.7 Для достижения уровней от Старшего до Бриллиантового Центурион Менеджера принимаются в расчет Признанные Спонсированные Менеджеры 1-го поколения во всех странах. Однако, каждый Менеджер 1-го поколения может быть засчитан только один раз.

8. Премия Драгоценных Камней

Менеджеры с Драгоценными Камнями, выполнившие квалификацию на получение Премии за лидерство, могут также квалифицироваться на Премию Драгоценных Камней, если выполняют следующие требования:

8.1 Менеджеры с Драгоценными Камнями, которые имеют в организации 9 (девять) или более Активных Спонсированных Менеджеров 1-го поколения в течение месяца, получают дополнительный 1% от своих Менеджеров первого, второго, третьего поколений, а также от Групповых объёмов продаж за этот месяц (7% - 4% - 3%). (Унаследованные, Переведённые или Непризнанные Менеджеры не являются Спонсированными Менеджерами).

8.2 Менеджеры с Драгоценными Камнями, которые имеют 17 (семнадцать) или более Активных Спонсированных Менеджеров 1-го поколения в течение месяца, получают дополнительные 2% от своих Менеджеров первого, второго, третьего поколений, а также от Групповых объёмов продаж за этот месяц (8% - 5% - 4%).

8.3 Менеджеры с Драгоценными Камнями, которые имеют 25 (двадцать пять) или более Активных Спонсированных Менеджеров 1-го поколения в течение месяца, получают дополнительные 3% от своих Менеджеров первого, второго, третьего поколений, а также от Групповых объёмов продаж за этот месяц (9% - 6% - 5%).

ПРЕМИЯ ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ

	Квалификация	1-е поколение	2-е поколение	3-е поколение
Сапфировый Менеджер	9 Активных Менеджеров 1-го поколения	7 %	4 %	3 %
Бриллиантово-Сапфировый Менеджер	17 Активных Менеджеров 1-го поколения	8 %	5 %	4 %
Бриллиантовый Менеджер	25 Активных Менеджеров 1-го поколения	9 %	6 %	5 %

Показанные проценты включают Премию за лидерство

8.4 Иностранные дистрибьюторы могут быть квалифицированы на получение Премии Драгоценных Камней, если они реквалифицируются как Спонсированные Менеджеры в этой стране. Иностранные дистрибьюторы могут считаться Активными и засчитываться своими вышестоящими спонсорами на получение Премии Драгоценных Камней только после реквалификации и при условии получения подтверждения Активности из страны регистрации.

8.5 В соответствии с правилами международного спонсирования, Премия Драгоценных Камней выплачивается в каждой стране на основе деятельности Менеджеров в данной стране. Таким образом, для квалификации на премию Драгоценных Камней Вы должны иметь требуемое число Активных Менеджеров 1-го поколения из этой страны в месяц квалификации на получение премии.

9. Программа Поощрений

9.1 Все разделы Программы Поощрений Компании направлены на развитие здоровых принципов сетевого маркетинга. Они включают этичное спонсирование, продажу товара в разумных объемах. призовые очки и награды не могут переводиться другим лицам и присуждаются только тем дистрибьюторам, кто строит свой бизнес в соответствии с

правилами и духом Маркетингового плана и Политикой Компании ФорEVER Ливинг Продактс.

9.1.1 Знаками признания и поездкой на Мировое Ралли дистрибьюторы награждаются исключительно в соответствии со сведениями, указанными дистрибьюторской парой в Дистрибьюторском договоре, и в порядке, определяемом Главным Офисом Компании.

9.1.2 Если супруга нет, либо супруг не может принять участие, то для поощрительного путешествия, включая квалификации 1500 КК и 2500 КК (ФЛП Супер Ралли и Пост Ралли Тур), дистрибьютор может взять с собой другое лицо для сопровождения его на это мероприятие, при условии, что гость не имеет возрастных и иных ограничений, чтобы стать Дистрибьютором ФЛП. Путешествия Драгоценных Камней для уровней Сапфирового Менеджера, Бриллиантово-Сапфирового Менеджера, Бриллиантового Менеджера, Двойного Бриллиантового Менеджера и Тройного Бриллиантового Менеджера, предоставляются только дистрибьютору и его супруге(е).

9.2 Все Активные дистрибьюторы имеют право участвовать в Программе Поощрений. Все Менеджеры, участвующие в Программе, должны быть Признанными.

9.3 Все деньги, полученные при выполнении Программы Поощрений, дистрибьютор должен тратить на покупку или аренду имущества на свое имя.

9.4 Существует три уровня квалификации:

а. Уровень 1: Компания ежемесячно выплачивает максимум 400.00 долларов США в рублях по курсу, устанавливаемому Компанией на день перевода денежных средств, в течение максимум 36 месяцев.

б. Уровень 2: Компания ежемесячно выплачивает максимум 600.00 долларов США в рублях по курсу, устанавливаемому Компанией на день перевода денежных средств, в течение максимум 36 месяцев.

с. Уровень 3: Компания ежемесячно выплачивает максимум 800.00 долларов США в рублях по курсу, устанавливаемому Компанией на день перевода денежных средств, в течение максимум 36 месяцев.

9.5 Для участия в Программе необходимо выполнять условия Программы в течение 3-х (трёх) последовательных месяцев.

9.6 В таблице приведены объёмы, которые необходимо выполнять в течение трёх последовательных месяцев, для получения квалификации:

	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
Количество КК в 1-ый месяц	50	75	100
Количество КК во 2-ой месяц	100	150	200
Количество КК в 3-ий месяц	150	225	300

9.7 Впоследствии объемы продаж должны поддерживаться на уровне третьего месяца или превосходить его. Если общий объем КК дистрибьютора падает ниже требуемого объема за третий месяц, то месячная сумма заработанных поощрительных премий будет определена из расчёта 2.66 долларов США в рублях по курсу Компании на день перевода денежных средств за каждую кредитную коробку.

9.8 Если общий объём дистрибьютора падает ниже 50 КК в любой последующий месяц, поощрительные премии за этот месяц выплачиваться не будут. Если в последующий месяц Групповой объём дистрибьютора увеличится на 50 КК и более, поощрительные премии выплачиваются в соответствии с п. 9.7.

9.9 В общий объем КК включаются Личный и Неменеджерский объемы плюс 40% группового объема всех Менеджеров 1-го поколения, плюс 20% группового объема всех Менеджеров 2-го поколения, плюс 10% группового объема всех Менеджеров 3-го поколения.

9.10 Для Менеджеров, имеющих 5 (пять) лично спонсированных Активных Менеджеров 1-го поколения в течение 3-го квалификационного месяца и всех последующих месяцев 36-месячного периода, требуемый квалификационный объём КК составляет всего 110, 175 и 240 КК для 1-го, 2-го и 3-го уровней, соответственно. За каждых пятерых новых лично спонсированных Активных Признанных Менеджеров 1-го поколения в течение третьего квалификационного месяца и всего последующего 36-месячного периода количество требуемых КК снижается еще на 40, 50, 60 КК для уровней 1, 2 и 3, соответственно. Если Менеджер имеет 25 (двадцать пять) и более лично спонсированных Активных Признанных Менеджеров 1-го поколения, требования по выполнению КК для получения поощрительных премий отменяются.

9.11 По завершении третьего квалификационного месяца Программы Поощрений, дистрибьютор может начать выполнение квалификации для более

высокого уровня со следующего месяца. Например, дистрибьютор выполнял в январе, феврале и марте квалификационные требования по Программе Поощрений для уровня 1. С апреля он может начать выполнение квалификации для уровней 2 и 3.

9.12 В конце 36-месячного периода дистрибьютор может вновь квалифицироваться на новые поощрения, используя выше описанные квалификационные требования. Для такой квалификации могут быть выбраны три любых последовательных месяца в пределах 6-ти месячного периода, непосредственно перед окончанием первоначального 36-месячного периода.

10. Международное Супер Ралли

10.1 Менеджеры, выполняющие минимальные ежегодные требования по закупке продукции в размере 1500 КК за период с 1 апреля по 31 марта награждаются оплаченной поездкой на следующее Супер Ралли и получают деньги на расходы во время Ралли. Для выполнения квалификации 1500кк и выше Дистрибьюторам разрешается объединять объем из Европейских стран. Обязанностью Дистрибьютора является информирование Головного Офиса Компании в Скотсдейле о выполнении квалификации на Супер Ралли вместе с подтверждением сделанного объема до 30-го апреля. Менеджеры встретятся с руководством Компании, будут участвовать в Ралли, тренингах и мотивационных встречах. Менеджеры, выполнившие квалификацию первый раз, также будут участвовать в традиционном Пост Ралли Туре.

10.2 Менеджеры, сделавшие объем 1500 КК в квалификационный период с 1 апреля по 31 марта, получают следующее вознаграждение:

- a)** Поездку на Супер Ралли за счет Компании;
- b)** 500 долларов США в случае поездки на Ралли;
- c)** Поездку на Традиционный Пост Ралли Тур за счет Компании (только один раз).

10.2.1. Менеджеры, сделавшие объем 2500 КК в квалификационный период с 1 апреля по 31 марта, награждаются:

- a)** Поездкой на Супер Ралли за счет Компании;
- b)** 1,000 долларов США в случае поездки на Ралли;
- в)** Поездкой на Серебряный Пост Ралли Тур за счет Компании.

10.2.2. Менеджеры, сделавшие объем 5000 КК в квалификационный период с 1 апреля по 31 марта, награждаются:

- а)** Поездкой на Супер Ралли за счет Компании;
- б)** 2,000 долларов США в случае поездки на Ралли;
- с)** VIP коридором в Магазине ФЛП на Ралли;
- д)** Поездкой на Серебряный Пост Ралли Тур за счет Компании.

10.2.3 Менеджеры, сделавшие объем 7500 КК в квалификационный период с 1 апреля по 31 марта, награждаются:

- а)** Поездкой на Супер Ралли за счет Компании;
- б)** 3,000 долларов США в случае поездки на Ралли;
- с)** VIP коридором в Магазине ФЛП на Ралли;
- д)** Поездкой на Серебряный Пост Ралли Тур за счет Компании;
- е)** Приглашением участвовать в ежегодном «Слете Орлов» за счет Компании.

10.2.4 Менеджеры, сделавшие объем 10 000 КК в квалификационный период с 1 апреля по 31 марта, награждаются:

- а)** Поездкой на Супер Ралли за счет Компании;
- б)** Перелет бизнес классом в оба конца;
- с)** 3,000 долларов США в случае поездки на Ралли;
- д)** VIP коридором в Магазине ФЛП на Ралли;
- е)** Поездкой на Серебряный Пост Ралли Тур за счет Компании;
- ф)** Приглашением участвовать в ежегодном «Слете Орлов» за счет Компании.

10.2.5 Менеджеры, сделавшие объем 12 500 КК, в квалификационный период с 1 апреля по 31 марта, награждаются:

- а)** Поездкой на Супер Ралли за счет Компании;
- б)** Перелет бизнес классом в оба конца;
- с)** 12,500 долларов США в случае поездки на Ралли;
- д)** VIP коридором в Магазине ФЛП на Ралли;
- е)** Поездкой на Серебряный Пост Ралли Тур за счет Компании;
- ф)** Приглашением участвовать в ежегодном «Слете Орлов» за счет Компании.

10.3 Только для Серебряного Пост Ралли Тура, дистрибьюторы, которые выполнили программу и желают взять с собой детей, могут это сделать, если они согласны со следующим:

- а.** Все затраты, связанные с транспортом, проживанием и питанием, а также другие расходы

на детей, должны быть оплачены дистрибьюторами самостоятельно;

- b.** Дети не допускаются на банкеты и другие мероприятия, а также не участвуют в поездках, пляжных мероприятиях и т.д.;
- c.** Компания не может обеспечить детям чартерные перелеты. Если дистрибьюторам важно путешествовать со своими детьми вместе, они должны будут заказывать авиабилеты за свои деньги себе и своим детям.

10.4 Дистрибьютор может квалифицироваться в своей стране на следующие поощрительные призы при выполнении ниже перечисленных объемов продаж:

- 1000 КК – проживание 3 ночи, два билета на Ралли
- 750 КК – проживание 1 ночь, два билета на Ралли
- 500 КК – два билета на Ралли
- 250 КК – один билет на Ралли.

10.5 Не разрешается объединять кредитные коробки из разных стран для Международного Супер Ралли, если их менее 1500.

10.6 Групповой объем, достигнутый в любой из месяцев, в котором Дистрибьютор не выполнил требование Активности, не засчитывается в квалификацию на Супер Ралли. Однако, личный объем, достигнутый Дистрибьютором, засчитывается в данную квалификацию вне зависимости от статуса Активности.

11. Статус Менеджера и реквалификации

Унаследованный Менеджер

11.1 Если Менеджер прекращает свою деятельность, вся его организация перемещается вверх непосредственно под его спонсора, и сохраняется в текущей последовательности поколений.

11.2 Если Менеджер, прекращающий свою деятельность, является спонсированным Признанным Менеджером и у него в организации есть Признанные Менеджеры 1-го поколения, эти Менеджеры классифицируются как «Унаследованные» Менеджеры 1-го поколения нового спонсора. Однако один из этих Менеджеров может быть выбран в качестве «Спонсированного» Менеджера для того, чтобы заменить Менеджера 1-го поколения, прекратившего деятельность.

11.3 Статус «Унаследованного» Менеджера не влияет на размер Премий за объем или Премий за лидерство, выплачиваемых любому Менеджеру вверх по линии. Активность «Унаследованного» Менеджера не учитывается при квалификации на Премию драгоценных камней, сокращении объема кредитных коробок при участии в Программе Поощрений, при получении статуса Менеджера с Драгоценными Камнями и других программах.

Переведённый Менеджер

11.4 Менеджер, который является Международным спонсором (т. е. спонсирует дистрибьюторов в других странах, помимо страны проживания), в этих странах рассматривается как «Переведённый» Менеджер. «Переведённые» Менеджеры не учитываются для получения статуса Менеджера с Драгоценными Камнями, получения Премии Драгоценных Камней или снижения объема коробок при участии в Программе Поощрений и в других программах.

Квалификация Активного Дистрибьютора

11.5 Супервайзоры, Ассистенты Менеджера и Менеджеры, не подтверждающие статус Активности (см. 2.5), не будут получать Премии за объем со своих групп в этом месяце, а сам дистрибьютор не будет рассматриваться как Активный дистрибьютор. Все премии выплачиваются следующему Активному дистрибьютору вверх по линии спонсирования. Дистрибьюторы, утратившие право на премию в каком-либо месяце (А), могут в следующем месяце (Б), выполнив квалификацию Активного дистрибьютора, получить премию за месяц (Б) в месяце (С).

11.6 Все кредитные коробки рассчитываются за календарный месяц. Например: с 1-го по 31-е января, с 1-го по 30-е апреля, и т.д.

Процедуры реквалификации

11.7 Если Вы являетесь Непризнанным Менеджером, Вы можете реквалифицироваться в Признанного Менеджера, выполнив следующие требования:

- a.** Вы должны быть активным, т. е. сделать 4 КК (см. 2.5).
- b.** Вы должны выполнить объем в общей сумме 120 КК Личных и Неменеджерских продаж за один или два последовательных месяца; Если Вы стали Непризнанным Менеджером в тот же месяц, когда ваш нижестоящий дистрибьютор выполнил квалификацию Менеджера,

вы можете использовать кредитные коробки, не связанные с выполнением квалификации Менеджера нижестоящим дистрибьютором, для квалификации на Признанного Менеджера в том случае, если Ваша реквалификация произойдёт непосредственно в следующем месяце.

- с.** Как только вы сделали объём в 120 Личных и Неменеджерских КК, Вы начинаете получать Премию за объём за заказы, размещенные после даты квалификации. Вы также можете получать Премию за лидерство, при условии, что Вы на нее квалифицировались. (см. раздел 5).

11.8 Если Вы «Переведенный» или «Унаследованный» Менеджер, то вы можете реквалифицироваться в спонсированного Менеджера, выполнив следующие требования:

- а.** Вы должны сделать объём в 120 КК Личных и Неменеджерских продаж в течение одного или двух последовательных месяцев;
- б.** Вы должны сохранять статус Активности в течение месяцев, в которых Вы набрали 120 КК (см. п. 2.5);
- с.** При реквалификации в другой стране, Вы должны сохранять статус Активности (см. п.2.5) либо в своей стране (стране регистрации), либо в той стране, где Вы получаете статус Спонсированного Менеджера.

12. Политика смены спонсора

12.1 Зарегистрированный дистрибьютор, не покупавший в течение двадцати четырёх (24) и более месяцев ни одного продукта ни у Компании, ни у дистрибьюторов ФЛП, и не получавший никаких других выплат от дистрибьюторов ФЛП в течение этого же срока, может подать заявление на смену спонсора. Данный дистрибьютор не должен спонсировать ни одного человека в бизнес ФЛП в течение предшествующих 24 месяцев. Дистрибьютор, сменяющий спонсора, должен предоставить подписанное и нотариально заверенное письменное заявление о смене спонсора, в соответствии с вышеуказанными положениями Политики, прежде чем ему будет дано разрешение сменить спонсора. Потребуется также Форма Смены Статуса, подписанная и дистрибьютором и предполагаемым спонсором.

12.2 Дистрибьюторы, сменившие спонсора, начинают с уровня Нового Дистрибьютора и приобретают продукцию по Цене Нового Дистрибьютора. Они теряют всех спонсированных к этому времени дистрибьюторов во всех странах, и не будут засчитываться своему новому спонсору для выполнения Программы Разделения Прибыли. Тем не менее, они будут засчитываться при выполнении требований к спонсированию квалификаций на Eagle Менеджера и Региональное Ралли.

13. Порядок оформления Заказов

13.1 Все дистрибьюторы покупают продукцию напрямую у Компании. Все дистрибьюторы на уровне Дистрибьютора покупают продукцию по Цене для Нового Дистрибьютора (ЦНД), которая устанавливается на уровне 15% скидки от Рекомендованной Розничной Цены (РРЦ). После того, как дистрибьютор любого уровня впервые выкупает у Компании 2 кредитных коробки в течение двух последовательных месяцев, он получает право на покупку продукции по Дистрибьюторской (Оптовой) цене. Разница между Дистрибьюторской ценой и ЦНД представляет собой Доход от Нового Дистрибьютора и выплачивается непосредственному спонсору.

13.2 Все заказы должны сопровождаться либо:

- a.** Копией платежного поручения с отметкой банка;
- b.** Почтовым переводом;
- c.** Документом, подтверждающим оплату по банковской карте;
- d.** Кассовым чеком;
- e.** Оплатой наличными.

13.3 Минимальный заказ составляет 1500 руб. по оптовым ценам, включая налоги (НДС).

13.4 Все заказы должны быть оформлены через корпоративный Центр Продаж ФЛП, Регионального Менеджера или Региональный Отдел московского офиса ФЛП. Заказ акцептуется (принимается к исполнению) Компанией только после получения оплаты за заказ и доставку, в случае, если для доставки заказа дистрибьютор должен оплатить стоимость доставки или ее часть. Дистрибьюторы приобретают продукт только на свой Дистрибьюторский номер. Однако, дистрибьютор может по подписанной им самим доверенности, установленной формы, передать право заказа, оплаты и получения товара третьей стороне. В этом случае дистрибьютор сам

несёт ответственность за действия третьей стороны и их последствия. Компания вправе отказать в оформлении заказа по доверенности.

13.5 Все заказы необходимо проверять сразу при получении, и, в случае несоответствия количества и качества заказанного товара, немедленно извещать московский офис ФЛП, Региональный Отдел или местный Центр Продаж. При несвоевременном обнаружении некомплектности заказа претензии приниматься не будут. При доставке заказа курьерской службой претензии по количеству и качеству продукции не принимаются, если дистрибьютор не смог предоставить документы о приемке заказа с отметкой о претензии при приемке товара от перевозчика.

13.6 Все заказы на продукцию и документы об оплате заказа должны быть предоставлены в распоряжение Центра Продаж Компании до конца последнего рабочего дня месяца. Полученные заказы обрабатываются в порядке, определяемом Компанией.

13.7 Предоставление заявки на заказ не означает возникновения обязательств ФЛП по проведению заказа или его отправлению, так как заказ оценивается Компанией с точки зрения возможности его исполнения, а также соответствия установленным правилам Компании. Лишь после такой проверки заказ акцептуется (принимается к исполнению) путем ввода в систему расчетов Компании и издания соответствующих документов. Издание накладной и начисление скидки/премии являются свидетельством утверждения вашего заказа Компанией.

13.8 При повторном заказе продукта того же наименования дистрибьютор подтверждает, что 75% этого вида продукции из предыдущего заказа было продано, потреблено или иным образом использовано.

13.9 Дистрибьюторы имеют право покупать продукты для ведения бизнеса или личного пользования в стране регистрации Дистрибьюторского договора. Дистрибьюторам запрещено покупать продукты для экспорта без письменного согласия Головного Офиса в Скотсдейле, Аризона, США.

13.10 Дистрибьюторам не разрешается закупать продукции больше, чем на 25 КК за один календарный месяц, без предварительного согласия Компании.

13.11 Выкуп продукции для квалификации на получение премии (далее «Выкуп премии») строгойше запрещен. Под Выкупом премии понимаются: а) заполнение Дистрибьюторских договоров на лиц, которые не давали на это своего согласия и/или ведение дистрибьюторской деятельности от имени

лиц, которые не давали на это своего согласия; б) вовлечение лиц в дистрибьюторскую деятельность путем мошенничества; в) ведение или попытка ведения деятельности от имени несуществующих дистрибьюторов или клиентов (фантомы) для квалификации на премии или поощрения; г) любые другие способы увеличения объема закупок с целью увеличения размера премий и поощрений, когда дистрибьютор недобросовестно использует продукцию Компании.

14. Юридические требования

14.1 Независимые предприниматели

14.1.1 Все без исключения дистрибьюторы рассматриваются в качестве независимых предпринимателей. Они обязаны вести свой бизнес в соответствии с местным законодательством, условиями Дистрибьюторского договора, Политикой Компании, являющейся Приложением к вышеуказанному Дистрибьюторскому договору.

14.1.2 Дистрибьюторская ячейка ФЛП представляет собой дистрибьютора и его/ее супругу или только дистрибьютора в соответствии со сведениями Дистрибьюторского договора, хранящегося в офисе ФЛП.

14.1.3 Супруги спонсируются по одному Дистрибьюторскому договору. Муж и жена не имеют права спонсировать друг друга.

Если один из супругов не изъявляет желания стать Дистрибьютором ФЛП, то супруг, действующий как дистрибьютор, соглашается с тем, что его/ее Дистрибьюторский договор может быть расторгнут в связи с любыми действиями супруга(и), не являющегося(ейся) дистрибьютором, нарушающим Политику Компании.

14.1.4 Дистрибьютор работает с ФЛП на контрактной основе. Только лица, достигшие 18 лет, могут заключить с ФЛП Дистрибьюторский договор.

14.1.5 ФЛП соглашается продавать дистрибьютору продукцию и выплачивать Премии за объем, определённые Маркетинговым планом Компании, при условии, что дистрибьютор не нарушает Дистрибьюторский договор и Политику Компании.

14.1.6 В случае, если кто-либо из организации дистрибьютора вниз по линии оформляет международное спонсирование, а дистрибьютор ранее не был спонсирован в этой стране, то его спонсирование происходит автоматически, и он соглашается с

Политикой Компании в этой стране и местным законодательством и соглашается исполнять решения Компании по разрешению споров согласно Политике Компании страны спонсирования.

14.2 Политика Компании

14.2.1 Политика Компании введена в действие для установления правил и обязательств, обеспечивающих надлежащую торговлю и работу маркетинговых процедур, а также ограничений, для предотвращения злоупотреблений, некорректных и незаконных действий. Политика Компании время от времени пересматривается, в неё вносятся изменения и дополнения.

14.2.2 Каждый дистрибьютор обязан хорошо знать Политику Компании.

14.2.3 Каждый дистрибьютор, подписывая Дистрибьюторский договор, соглашается следовать Политике Компании, являющейся приложением к Дистрибьюторскому договору. Положения Дистрибьюторского договора содержат явно выраженное обязательство дистрибьютора соблюдать Политику Компании. Размещение заказов на продукцию ФЛП является повторным подтверждением взятого дистрибьютором обязательства соблюдать Политику Компании.

14.2.4 Любая передача бизнеса ФЛП, за исключением передачи прав по наследству, является нарушением Политики Компании. Без предварительного согласия руководства Компании такая передача будет считаться недействительной.

14.2.5 Дистрибьюторам запрещено продавать или демонстрировать литературу или продукцию Компании в розничных магазинах, на рынках, иных торговых учреждениях или выставках. Однако, выставки, длящиеся менее одной недели в течение 12 месяцев на одной территории, считаются временными и разрешены после получения одобрения от московского офиса ФЛП. Дистрибьюторы, работающие (или) владеющие компаниями сферы услуг – парикмахерскими, ветеринарными, оздоровительными центрами, салонами красоты, фитнес клубами, являются исключениями. Им разрешено демонстрировать и продавать продукцию в своих офисах, магазинах и клубах. Тем не менее, наружная реклама: вывески и оконные дисплеи, рекламирующие продажу продукции Компании, этим дистрибьюторам запрещена. Продукты могут предлагаться и подаваться в ресторанах только порционно (в бокалах или порционным блюдом). Дистрибьюторам запрещено продавать или

рекламировать продукцию ФЛП, если она не имеет оригинальной упаковки.

14.2.6 Закупка у Компании продукции на чужой Дистрибьюторский номер и закупка продуктов в количествах, превышающих потребности текущей реализации, запрещены и ведут к потере квалификации или прекращению Дистрибьюторского договора.

14.2.7 В случае, если супруг(а) дистрибьютора не участвует в поездке по Программе Поощрений, дистрибьютор имеет право взять с собой гостя с условием, что гость либо является дистрибьютором, либо может им стать. Данное правило распространяется на следующие поездки: 1500 КК и выше квалификации на Супер Ралли, Пост Ралли и Серебряный Пост Ралли Туры, поездки Сапфировых, Бриллиантово-Сапфировых, Двойных Бриллиантовых и Тройных Бриллиантовых Менеджеров. Право на все другие поездки распространяется только на лиц, указанных в Дистрибьюторском договоре.

14.2.8 Дистрибьюторам ФЛП запрещено в разговорах с другими дистрибьюторами и третьими лицами негативно высказываться в отношении других дистрибьюторов, продукции ФЛП, сервиса Компании, Маркетингового плана и сотрудников Компании. Все вопросы, предложения и комментарии, связанные с деятельностью Компании, рекомендуется адресовать в московский офис ФЛП, желательно в письменном виде.

14.2.9 Систематическая регистрация Дистрибьюторских договоров без размещения заказов считается этическим нарушением и может привести к мерам воздействия на Спонсора со стороны Компании. Дистрибьюторский договор считается недействительным и может быть аннулирован Компанией если в течение 60 дней после его регистрации на новый ID# не было проведено минимального заказа.

14.3 Прекращение деятельности (исключение из Компании)

14.3.1 Через два года Дистрибьютор может вновь подать Заявление и начать деятельность при условии одобрения Головным офисом. После получения такого одобрения Дистрибьютор начинает деятельность с уровня Нового Дистрибьютора, прежняя нижестоящая организация при этом не восстанавливается.

14.3.2 У дистрибьютора, деятельность которого прекращена, сохраняется обязательство, по требованию ФЛП, выплатить, вернуть или компенсировать Компании любые выплаты, призы, премии, складские запасы, полученные от ФЛП, начиная с даты

совершения действий, явившихся причиной прекращения деятельности и до момента прекращения действия Дистрибьюторского договора. После компенсации всех затрат и убытков, связанных с прекращением деятельности, невыплаченные премии выплачиваются следующему вверх по линии дистрибьютору, не нарушающему условий контракта.

14.3.3 Запрещенные действия, являющиеся основанием для прекращения Дистрибьюторского договора и вызывающие ответственность за любой ущерб, вызванный такими действиями, включают, но не ограничиваются следующими поступками:

14.3.3.1 (a) Дистрибьюторам строгойше запрещается покупать продукцию, а также побуждать к покупке продукции других дистрибьюторов только для целей получения премий (скидок), т.к. ФЛП строит свою деятельность на высоком качестве своих продуктов и их использовании конечными потребителями. Для того, чтобы не допускать затоваривания:

(b) Каждый Дистрибьютор, повторно покупающий тот же самый товар, фактом повторного заказа подтверждает Компании, что 75% продукта из предыдущего заказа продано, израсходовано или потреблено каким-либо другим способом. Дистрибьюторы обязаны вести ежемесячный учёт продаж клиентам. Компания имеет право проверить эти записи, предварительно уведомив об этом дистрибьютора. Данные записи должны содержать информацию об остатках продукции у дистрибьютора в конце месяца.

(c) Компания будет проводить либеральную политику Возврата Продукции при прекращении деятельности дистрибьютора. Однако ФЛП не будет выкупать товар или предоставлять возмещение за продукты, которые будут определены как проданные или использованные. Предоставление неверных сведений об объёме проданного или потреблённого товара, с целью продвижения в соответствии с Маркетинговым планом, будет являться основанием для прекращения деятельности.

(d) С целью предотвращения попыток любого дистрибьютора по побуждению других дистрибьюторов не соблюдать политику Компании о «выкупе объемов», Компания оставляет за собой право сделать перерасчёт премий (скидок) в сторону их уменьшения, выплаченных вверх по линии дистрибьютора, прекратившего деятельность, в размере премий (скидок), начисленных на выкупленный продукт.

(е) В дополнение к розничным продажам, Дистрибьютор может продавать продукцию только лично спонсированным Дистрибьюторам, по цене не ниже оптовой. Любая другая продажа продукции иным Дистрибьюторам, напрямую или косвенно, запрещена как для продающих, так и для приобретающих Дистрибьюторов. Объем кредитных коробок, участвующий в запрещенной продаже, не может быть использован для выполнения требования Активности или квалификационных требований Маркетинг-плана. Несоблюдение данных требований влечет за собой соответствующие санкции. В дополнение, деятельность Дистрибьюторов, принимающих участие в запрещенной деятельности, может быть прекращена.

14.3.3.2 Организация и/или участие в деятельности, запрещенной пунктами 14.9, 14.11, 14.12, 14.13 и 14.14.

14.3.3.3 Появление, ссылка или разрешение на использование имени Дистрибьютора (или ссылку на него) в рекламе, продажах и рекрутировании другой компании прямых продаж.

14.3.3.4 Продажа или демонстрация продукции ФЛП и маркетинговых материалов в розничных точках продаж или нарушение «Интернет – политики» и «Основных положений в области рекламы».

14.3.3.5 Действие или бездействие дистрибьютора, которое указывает на преднамеренное пренебрежение и/или грубое игнорирование требований Политики Компании.

14.3.3.6 Дистрибьютор не должен делать заявлений о терапевтических, профилактических или лечебных свойствах продуктов ФЛП. Разрешены только заявления, которые официально одобрены ФЛП или содержатся в официальной литературе ФЛП. Никто из дистрибьюторов не вправе делать заявления о том, что продукты ФЛП могут применяться в профилактике, диагностике или лечении какой-либо болезни. Заявления о медицинской природе продуктов ФЛП строгойше запрещены. В отношении клиентов, проходящих курс лечения у врачей, Дистрибьютор должен рекомендовать клиенту обратиться за советом к своему врачу, прежде чем начать принимать продукты ФЛП.

14.3.3.7 Всевозможные проекции и калькуляции возможностей получения дохода разрешены только с предварительного согласия ФЛП. Финансовый успех Дистрибьютора зависит исключительно от его индивидуальных усилий, упорства, дистрибьюторских качеств и спонсорской поддержки.

14.4 Разрешение споров

14.4.1 Если спор или претензия, связанные с взаимоотношениями или с продукцией ФЛП, не могут быть решены путём переговоров, то Компания и дистрибьютор соглашаются, что для достижения своевременного, эффективного, экономного и взаимно дружеского разрешения разногласий они будут решать споры и претензии в обязательном порядке через Американскую Ассоциацию Арбитража (AAA) в арбитражном суде округа Марикопы, штата Аризона, согласно процедурам, установленным ФЛП для разбора споров.

Единственным и исключительным местом и юрисдикцией для разрешения споров, претензий и вопросов, связанных с взаимоотношениями ФЛП и Дистрибьютора или продукцией ФЛП, являются суды соответствующей юрисдикции округа Марикопы, штат Аризона. Иски Дистрибьютора и судебные постановления находятся под исключительной юрисдикцией законов штата Аризона.

14.4.2 Участие в программе международного спонсирования является привилегией, предоставляемой каждому Дистрибьютору, чтобы он мог воспользоваться услугами международной сети компаний ФЛП. Программа международного спонсирования управляется Головным офисом Компании, находящимся в округе Марикопы, штат Аризона. Дистрибьютор, участвующий в программе международного спонсирования, соглашается, что любой спор по и в связи с дистрибьюторскими отношениями, продуктами ФЛП, затрагивающий любую из компаний ФЛП, будет в обязательном порядке решаться в арбитражном суде округа Марикопы, штат Аризона, по процедурам, установленным ФЛП-США и ФЛП Интернэшнл Инк. и размещенным на сайте www.foreverliving.com.

14.5 Добровольное прекращение деятельности

14.5.1 Если дистрибьютор желает прекратить деятельность в Компании, то он должен заявить об этом письменно. Фактической датой прекращения деятельности является дата приёма московским офисом Компании соответствующей заявки. Прекращающий деятельность дистрибьютор теряет текущий уровень продаж и все организации вниз по дистрибьюторским линиям, включая и зарубежные. Через два года дистрибьютор может вновь подать Заявление и начать деятельность при условии одобрения Головным офисом. После получения такого

одобрения Дистрибьютор начинает деятельность с уровня Нового Дистрибьютора, прежняя нижестоящая организация при этом не возвращается.

14.5.2 С момента прекращения дистрибьютором своей деятельности его/её супруг(а) (где применимо) также считается прекратившим(ей) деятельность.

14.6 Имеющие силу Заявления дистрибьюторов

14.6.1 За исключением разрешенных случаев смены спонсора, прямая или косвенная смена спонсора считается противоречащей Политике Компании. ФЛП будет рассматривать первое надлежаще оформленное Заявление, полученное офисом ФЛП. Последующие заявления будут отклоняться.

14.6.2 Дистрибьюторский договор не может быть заключен по доверенности, такие действия, совершенные умышленно или случайно, не разрешены и будут пресекаться, в соответствии с Политикой Компании. Решение Исполнительного Комитета о прекращении Дистрибьюторского договора, аннулировании, пересчете или лишении премий или скидок, начисленных КК, компенсаций или любых наград, полученных дистрибьютором, которые признаны не соответствующими Политике Компании, является окончательным. Намеренное пренебрежение или невнимание, проявляемое дистрибьютором к Политике Компании, подлежит пристальному изучению и может повлечь за собой прекращение деятельности дистрибьютора или ответственность дистрибьютора за нанесенный ущерб.

14.7 Передача прав дистрибьютора по наследству

14.7.1 Наследственные права на дистрибьюторскую деятельность ограничены следующим:

14.7.1.1 Наследник должен отвечать условиям, предъявляемым Компанией к дистрибьютору.

14.7.1.2 Так как дистрибьютором может быть только право- и дееспособное лицо, при передаче прав на дистрибьюторскую деятельность малолетним детям или некоторым взрослым лицам должны быть назначены опекуны или доверенные лица. Копия назначения опекуна или доверенного лица органом опеки или судом должна быть предоставлена в распоряжение ФЛП. В назначении опекуна или доверенного лица должен быть отдельно оговорен пункт, разрешающий опекуну или доверенному лицу действовать как дистрибьютор от имени опекаемого малолетнего наследника или доверителей.

14.7.1.3 Опекун является дистрибьютором, пока он выполняет условия Дистрибьюторского договора или до тех пор, пока несовершеннолетний наследник не достигнет право- и дееспособности и сможет самостоятельно быть дистрибьютором с предварительного согласия органа опеки или суда.

14.7.1.4 Опекун, доверенное лицо, супруг/супруга или иной представитель, несет ответственность за действия наследника, опекаемого, или супруга по выполнению условий Дистрибьюторского договора. Нарушение Политики Компании любыми из вышеперечисленных лиц может привести к прекращению Дистрибьюторского договора.

14.7.1.5 Наследуемая позиция не может быть выше уровня Менеджера. Однако премии начисляются в соответствии с уровнями и требованиями, которых достиг покойный. Позиции Дистрибьюторов ниже Менеджера наследуются в соответствии с занимаемым уровнем.

14.7.1.6 Все Дистрибьюторские договоры ФЛП, имеющие две подписи, независимо от даты подписания, рассматриваются как создающие ОБЩУЮ СОБСТВЕННОСТЬ на права, возникающие из Дистрибьюторского договора и СОЛИДАРНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ по обязательствам. При документальном подтверждении смерти одного из двух, поставивших подпись в Дистрибьюторском договоре, права по договору автоматически передаются оставшемуся дистрибьютору. Данное правило действует независимо от содержания завещания умершего дистрибьютора. Кроме того, если Дистрибьюторский договор содержит две подписи, то после смерти одного из дистрибьюторов, второй становится единоличным дистрибьютором. Однако, если Вы желаете избрать иную форму наследования прав по Дистрибьюторскому договору, Вы должны подать письменный запрос Генеральному Директору своей страны для изучения возможности внесения изменений в договор. Никакие изменения в порядке наследования прав по Дистрибьюторскому договору не могут вступить в силу в течение Вашей жизни, за исключением изменений, вызванных разводом.

Дистрибьюторский договор, подписанный человеком, который состоит в браке, и который подтвердил это, поставив значок в поле «семейное положение», при условии, что договор содержит только одну подпись, рассматривается Компанией как договор, создающий общую собственность супругов на права, возникающие из Дистрибьюторского договора и солидарную ответственность супругов по обязательствам.

Дистрибьюторский договор, в котором не определено семейное положение, и подписанный одним заявителем, будет рассматриваться Компанией соответственно.

При изменении семейного положения дистрибьютор должен направить в офис Компании новый Дистрибьюторский договор, с указанием изменения семейного положения и копию Свидетельства о браке.

С этого времени Дистрибьюторский договор будет создавать общую собственность на права, возникающие из договора, и солидарную ответственность по обязательствам лиц, поставившим под ним свои подписи. Если в Дистрибьюторском договоре указан только один человек, то после его смерти следует руководствоваться его Завещанием или, при отсутствии Завещания, законодательством РФ.

Компания руководствуется общими положениями о совместной собственности и солидарной ответственности супругов как надлежащими юридическими средствами для передачи имущества и/или определения ответственности в случае смерти одного из супругов, без определения вышеуказанного в судебном порядке.

14.8 Передача прав при разводе

14.8.1 Муж и жена не могут спонсировать друг друга. Дистрибьюторы, вступившие в супружеские отношения, могут продолжать работать по своим индивидуальным Дистрибьюторским договорам, которые были заключены до вступления в брак.

14.8.2 В том случае, если дистрибьютор вступит в брак с человеком, ранее не занимавшимся дистрибьюторской деятельностью, он должен подать заявление на Изменение Статуса, подписанное также новым супругом/супругой. Независимо от того, подана такая форма или нет, действующий дистрибьютор понимает и соглашается с тем, что его дистрибьюторская деятельность может быть прекращена при нарушении Политики Компании его/ее супругом/ой.

14.8.3 В период оформления расторжения брака и раздела имущества, все причитающиеся дистрибьютору суммы будут выплачиваться, как и до начала бракоразводного процесса.

14.8.4 При расторжении брака права и обязанности по Дистрибьюторскому договору могут быть оставлены только за одним из супругов. Права и обязанности по Дистрибьюторскому договору не могут быть разделены между супругами. Только один из супругов может сохранить за собой всю созданную дистрибьюторскую сеть. Другой супруг имеет право подписать новый Дистрибьюторский договор с ФЛП и основать свой бизнес без потери уровня,

достигнутого с предыдущим супругом/супругой. Такой Новый дистрибьютор должен быть подписан под тем же Спонсором и будет расцениваться как Унаследованный до тех пор, пока не будет сделана реквалификация.

14.8.5 В пределах разрешенного законодательством РФ, Компания, ее сотрудники и должностные лица, учредитель, филиалы, подрядчики, субподрядчики и агенты (далее называемые Партнёры) не несут ответственность. Дистрибьюторы освобождают Компанию и ее Партнёров и отказываются от всех исков об упущенной выгоде, прямых, косвенных, особых и опосредованных убытках и любых других потерях, нанесённых им или испытываемых ими в результате:

- a.** Нарушения и/или невыполнения Дистрибьюторского договора и Политики Компании;
- b.** Действий и результатов по созданию и развитию своего бизнеса, связанного с ФЛП и деятельностью дистрибьютора;
- c.** Недостоверных или неверных сведений или информации, предоставленных Компании или Партнёрам;
- d.** Не предоставление дистрибьютором любой информации или данных, необходимых ФЛП для ведения своего бизнеса или для начисления и выплаты премий и скидок, включая, но, не ограничиваясь, данными при заключении Дистрибьюторского договора.

КАЖДЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР СОГЛАШАЕТСЯ, ЧТО ВСЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ФЛП И ЕГО ПАРТНЁРОВ ПО КАКОМУ-ЛИБО ТРЕБОВАНИЮ, СВЯЗАННОМУ С ОТНОШЕНИЯМИ МЕЖДУ НИМ И КОМПАНИЕЙ, ВКЛЮЧАЯ, НО, НЕ ОГРАНИЧИВАЯСЬ ТРЕБОВАНИЯМИ, ВЫТЕКАЮЩИМИ ИЗ ДОГОВОРА, ДЕЛИКТА ИЛИ ПРАВА СПРАВЕДЛИВОСТИ, ДОЛЖНА БЫТЬ ОГРАНИЧЕНА СТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ, ПРИОБРЕТЁННОЙ ДИСТРИБЬЮТОРОМ У КОМПАНИИ И ГОДНОЙ ДЛЯ ПРОДАЖИ.

14.9 Интернет – политика

Продажа продуктов ФЛП в Интернете

14.9.1 Каждому дистрибьютору ФЛП будет предоставлена возможность купить одобренную ФЛП интернет страничку Независимого Дистрибьютора для рекламы продукции и заказа продукции через корпоративный сайт, а также возможность организовать свой раздел на My FLP Biz. Заказ на продукты будет поступать напрямую в Компанию, но посетитель странички Дистрибьютора не будет покидать

виртуального пространства Дистрибьюторского сайта. Для сохранения целостности торговой марки, линии продукции и цепочки отношений Дистрибьютор – Клиент, Дистрибьютору запрещено использовать свой независимый сайт для «он лайн» продажи продуктов ФЛП, маркетинговых материалов, а также использование материалов, не получивших предварительное согласие ФЛП. «Он лайн» продажа продуктов ФЛП в Интернете может осуществляться исключительно через корпоративный сайт ФЛП. Продажа продуктов ФЛП через Интернет магазины и аукционы запрещена. Дистрибьютору запрещено продавать или оставлять кому-либо продукты ФЛП для последующей перепродажи. Единственным законным местом рекламы и «он лайн» продажи продуктов ФЛП в Интернете является официальный корпоративный сайт ФЛП. Использование систем «электронной коммерции» для продажи продуктов и рекрутинга запрещены.

Интернет сайты Независимых Дистрибьюторов

14.9.2 Независимый Дистрибьютор может иметь свой сайт для рекламы и продвижения продуктов ФЛП и возможностей бизнеса при условии, что он не имеет возможностей для «он лайн» продаж и рекрутинга и соответствует требованиям Политики Компании.

Вне официального сайта ФЛП спонсирование «он лайн» путем электронной подписи или заполнения Дистрибьюторского Договора в Интернете запрещены.

Дистрибьютор не может использовать торговую марку «Форевер Ливинг Продактс», другие торговые марки ФЛП, наименования продуктов ФЛП, доменное имя (URL), копии материалов ФЛП и изображения из любых источников, которые создают превратное впечатление, что посетитель находится на интернет сайте компании ФЛП или ее филиалов. Наименования продуктов принадлежат исключительно ФЛП и не могут быть использованы Дистрибьютором в качестве веб-линка. Сайт Дистрибьютора должен ясно указывать на то, что он представляет Независимого Дистрибьютора ФЛП, который не является агентом ФЛП или его филиалов.

Сайт Независимого Дистрибьютора обязательно должен быть связан с официальным сайтом ФЛП.

Сайт Независимого Дистрибьютора должен содержать этически корректные материалы и быть связан исключительно с компаниями или продуктами, несущими торговую марку ФЛП.

Реклама в Интернете

14.9.3 На сайтах Независимых Дистрибьюторов, которые получили одобрение ФЛП, разрешена реклама в виде баннеров или окошек, в случае, если их содержание не нарушает основные положения рекламной политики ФЛП. Окошки и баннеры должны быть одобрены ФЛП до размещения на сайте и должны вести исключительно на корпоративный сайт ФЛП или на сайт другого дистрибьютора, который уже был одобрен ФЛП. ФЛП будет оценивать и контролировать рекламу на сайтах в соответствии с «Основными положениями в области рекламы» Политики Компании.

14.10 Ошибки и запросы

Все запросы в отношении начисленных премий, активности нижестоящих дистрибьюторов, удержанных сумм, изменений, ошибок, и т.д. Дистрибьютор должен делать в течение 60 (шестидесяти) дней с даты ошибки или события, вызвавшего запрос. ФЛП не несет ответственности за какие-либо ошибки, пропуски или проблемы, в случае неполучения полной информации в течение 60 дней с момента возникновения вышеобозначенных ошибок, пропусков, проблем.

14.11 Соглашение о конфиденциальности и неразглашении. Отчеты о деятельности нижестоящих дистрибьюторов, все другие отчеты, «дерево» организации, включая, но не ограничиваясь информацией о нижестоящей сбытовой организации и размерами премий, являются частной собственностью ФЛП и носят конфиденциальный характер.

Каждый Независимый Дистрибьютор, которому такая информация была предоставлена, обязан относиться к ней как к конфиденциальной информации и чужой частной собственности, принимать все меры для сохранения ее конфиденциальности и воздерживаться от любого использования предоставленной информации, кроме как для руководства своей нижестоящей организацией.

Как Дистрибьютор ФЛП Вы можете получить доступ к частной и конфиденциальной информации, которую Вы признаете секретной и ценной собственностью, важной для ведения бизнеса ФЛП. Данная информация предоставляется Вам исключительно в целях увеличения продаж продуктов ФЛП, планирования, тренинга и спонсирования третьих лиц, которые могут выразить желание стать Независимым Дистрибьютором ФЛП, строить свой и развивать Ваш бизнес с ФЛП.

«Коммерческая тайна» и «Конфиденциальная информация» включают в себя также информацию, содержащую формулу, структуру, группу данных, программу, устройство, метод, технологию или процесс, которые:

1. представляют экономическую ценность – действительную или потенциальную – вследствие своей неизвестности лицам, которые могут получить экономическую выгоду в результате знакомства с данной информацией, а также

2. являются объектом, который надлежит сохранять в секрете.

14.11.1 Конфиденциальная информация

1. ФЛП предоставляет информацию Независимым Дистрибьюторам исключительно для целей ведения ФЛП бизнеса.

2. Дистрибьютор обязуется не использовать, не раскрывать, не копировать информацию, которая может быть расценена как «Конфиденциальная информация» или «Коммерческая тайна», а также делать ее доступной третьим лицам, кроме как по предварительному письменному разрешению ФЛП.

3. Дистрибьютор не имеет права прямо или косвенно использовать, извлекать выгоду или пользоваться «Коммерческой тайной» и «Конфиденциальной информацией» в своих интересах или в интересах третьих лиц иначе как для целей ведения своего бизнеса с ФЛП.

4. Дистрибьютор обязан соблюдать конфиденциальность и секретность «Коммерческой тайны» и «Конфиденциальной информации», находящейся в его распоряжении, и защищать их от раскрытия, неверного использования и любого другого действия, нарушающего права ФЛП.

14.12 Дополнительные положения об ограничениях

В соответствии с данным ФЛП определением «Коммерческой тайны» и «Конфиденциальной информации», Дистрибьютор безусловно соглашается, что во время пребывания Дистрибьютором ФЛП он(а) будет воздерживаться от любых действий, целью или результатом которых могут стать обход, нарушение, воспрепятствование или умаление ценности и преимуществ контрактных отношений ФЛП с любым Дистрибьютором. Не ограничиваясь нижеизложенным, на весь период пребывания Дистрибьютором ФЛП, Дистрибьютор соглашается, что он не будет прямо или косвенно контактировать, обращаться, убеждать, вовлекать, спонсировать лю-

бого Дистрибьютора или клиента ФЛП, а также тех Дистрибьюторов и клиентов ФЛП, которые являлись таковыми последние 12 месяцев, или поощрять таких лиц любым образом, а также рекламировать возможности маркетингового плана иных сетевых компаний и компаний прямых продаж.

14.13 Условия действия. Согласие Дистрибьютора в отношении положений о «Коммерческой тайне» и «Конфиденциальной информации» не имеет ограничений во времени. Согласие Дистрибьютора в отношении «Дополнительных положений об ограничении» действует в течение срока действия Дистрибьюторского договора, а также: 1). В течение одного года с момента получения последней «Конфиденциальной информации» или 2). В течение 12 месяцев с момента прекращения срока действия Дистрибьюторского договора.

14.14 Основные положения в области рекламы

14.14.1 Торговые марки, торговые наименования, авторские права и реклама

Название «Форевер Ливинг Продактс» и символика ФЛП, а также другие названия, используемые ФЛП, включая названия продуктов ФЛП, представляют собой торговые марки и/или торговые наименования, являющиеся собственностью Компании.

14.14.2 Ограниченное право на использование торговых марок Компании

Настоящей статьей каждый Дистрибьютор ФЛП наделяется правом использовать зарегистрированные торговые марки ФЛП, торговые наименования и символы ФЛП (далее обобщенно «Марки») в связи с выполнением обязанностей Дистрибьютора по Дистрибьюторскому договору и соответствующих политик и процедур. Все «Марки» являются и будут оставаться исключительной собственностью ФЛП. «Марки» могут использоваться только так, как предусмотрено Дистрибьюторским договором и соответствующими политиками и процедурами. Право на использование «Марок» действительно только в случае, если Дистрибьютор полностью соблюдает положения Дистрибьюторского договора и соответствующих политик и процедур. Дистрибьютору запрещено осуществлять любые действия, которые могут быть расценены как претензия на право собственности на «Марки» (например, регистрировать доменное имя, содержащее названия ФЛП, Форевер Ливинг, а также любые другие «Марки» ФЛП, их изображение, форму, способ написания), если ФЛП

не дало на это своего предварительного согласия в письменном виде.

«Марки» представляют значительную ценность для ФЛП и право на их использование дается Дистрибьютору исключительно в ограниченных и определенных целях. Дистрибьюторам запрещено рекламировать продукты ФЛП иначе как путем использования рекламы и рекламных материалов, созданных для Дистрибьюторов самой Компанией или материалов, получивших предварительное одобрение Московского офиса ФЛП. Дистрибьютор соглашается не использовать письменные, печатные, аудио и видео материалы, созданные ФЛП, в рекламе, продвижении и описании продуктов ФЛП и ее Маркетингового плана и являющиеся объектом авторских прав ФЛП, в любом виде, без предварительного письменного согласия ФЛП. Дистрибьютор соглашается не делать порочащих ФЛП презентаций продукта ФЛП, Маркетингового плана ФЛП и возможностей дохода с ФЛП.

14.14.3 Маркетинговые материалы

Дистрибьютор ФЛП может создавать собственные маркетинговые материалы, если они не противоречат правилам, политикам и процедурам Компании и действующему законодательству. Использование, производство и продажа любых маркетинговых материалов и вспомогательных средств для ведения бизнеса запрещены, если они не были предоставлены самой Компанией или на них было получено предварительное письменное одобрение от Компании.

15. Связь с Компанией

15.1 Для наилучшего соблюдения интересов Менеджеров и Дистрибьюторов, а также информирования каждого о деятельности и Политике Компании, Компания утверждает следующую систему коммуникаций.

Дистрибьюторы должны адресовать возникающие вопросы в офис Компании по телефонам: 8-800-100-25-63ALOE (бесплатная линия), 8-499-243-15-60 (для регионов) или местные Центры Продаж Компании, а также подавать свои запросы через Интернет сайты Компании:

www.foreverliving.com, www.foreverliving.ru
или на электронную почту: flp@foreverliving.ru.

15.2 Генеральный директор российского отделения Компании отвечает на все вопросы дистрибьюторов от имени Компании, а также доводит до их сведения новую информацию от Головного офиса Компании. Если Генеральный директор не может по какой-либо причине решить вопрос дистрибьютора, Генеральный директор обращается к вице-президенту Головного офиса, курирующему данный регион, за помощью и инструкциями. Получив разъяснения от Головного офиса, Генеральный директор вновь связывается с дистрибьютором для принятия окончательного решения. С помощью такого метода связи (дистрибьютор – Генеральный директор – Головной офис – Генеральный директор – Дистрибьютор) информация беспрепятственно и эффективно доводится до сведения всех тех, кого это касается.

16. Международное спонсирование

Форевер Ливинг Продактс разработала международную программу, предоставляющую дистрибьюторам возможность расширять свой бизнес за пределами страны проживания – в тех странах мира, где ФЛП организовала свои корпоративные отделения в соответствии с законодательством этих стран. Дистрибьюторы ощутят финансовую выгоду и рост своего престижа от ведения бизнеса в международном масштабе, помогая в то же самое время здоровью, красоте и правильной системе питания других людей.

Процедура Международного спонсирования довольно проста, а вознаграждение может быть достаточно высоким. Международное спонсирование увеличивает потенциальную прибыль, делает Ваш бизнес по-настоящему международным, а также предоставляет Вашим зарубежным друзьям и Вашей семье возможность получать дополнительный доход и развивать личные качества.

16.1 Для того, чтобы начать спонсорскую деятельность в другой стране, перешлите в офис Вашей страны заявление о Международном спонсировании, указав свое полное имя, адрес и свой Дистрибьюторский номер (ДН=ID). Когда Ваше заявление будет получено Компанией, Ваше имя и имя Вашего спонсора появится в базе данных указанной Вами страны в течение 24 часов под теми же Дистрибьюторскими номерами.

16.2 В любой спонсируемой Вами стране Вы начнёте с уже достигнутого дистрибьюторского уровня.

16.2.1 Нельзя объединять кредитные коробки, сделанные в разных оперирующих компаниях с целью достижения новых уровней, уровня Eagle Менеджера, а также выполнения квалификаций на получение премий или выплат, предусмотренных Программами Поощрения.

16.3 Менеджеры, которые удовлетворяют ежемесячным минимальным требованиям Активности (см. п. 2.5) в Домашней стране, освобождаются от этого требования в зарубежных странах для квалификации на Премию за объём. Например, если Менеджер является Активным в январе в Домашней стране, то данные его активности будут отправлены во все зарубежные страны для получения Премии за объём за февраль.

16.4 Дистрибьюторы, которые ещё не достигли уровня Менеджера в стране проживания, должны быть активными (см. п. 2.5) в каждой стране, в которой они занимаются международным спонсированием, чтобы получать премии в каждой из этих стран.

16.5 Вашим спонсором будет дистрибьютор, которого Вы указали спонсором в своем первом заявлении, принятом компанией ФЛП.

16.6 Вы квалифицируетесь как Активный дистрибьютор для получения премий из других стран до 15 числа следующего месяца.

16.7 Выполнение квалификации на получение Премии за лидерство в Домашней стране даёт Вам те же самые права в следующем месяце в любой иностранной стране спонсирования. Например, если Менеджер выполнил в Домашней стране квалификацию на получение Премии за лидерство в январе, то в феврале во всех зарубежных странах ему не надо выполнять эту квалификацию.

