



FOREVER®



ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА

ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА
ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ
Валидна од 15.05.2016

СОДРЖИНА

1	ВОВЕД.....	3
2	ДЕФИНИЦИИ.....	4
3	ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП.....	8
4	СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГ ПЛАН	10
5	СТАТУС НА МЕНАЏЕРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЈА.....	13
6	ЛИДЕРСКИ БОНУС.....	15
7	ДОПОЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ.....	16
8	НАГРАДИ ЗА МЕНАЏЕРИТЕ.....	16
9	БОНУС „СКАПОЦЕНИ КАМЕЊА“	19
10	ДОЛГОРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАЊЕ (FOREVER2DRIVE).....	20
11	ПРОГРАМА „CHAIRMAN'S BONUS“	21
12	ГЛОБАЛНО РЕЛИ НА ФЛП.....	24
13	ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ.....	26
14	ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ.....	26
15	ПОЛИТИКА ЗА МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ.....	27
16	ЗАБРАНЕТИ АКТИВНОСТИ.....	28

17	ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА.....	31
18	ПРАВНИ БАРАЊА.....	35
19	ОГРАНИЧУВАЧКИ ОДРЕДБИ.....	37
20	СПОРАЗУМ ЗА ДОВЕРЛИВОСТ И НЕОТКРИВАЊЕ НА ИНФОРМАЦИЈА.....	39
21	КОМУНИКАЦИИ.....	40

- 1.01 (а) Форевер Ливинг Продактс (во понатамошниот текст ФЛП) е меѓународно семејство од поврзани компании кои се единствени во примената на својот концепт кој ја поттикнува и поддржува употребата и продажбата на мало на своите производи преку сопственици на Форевер бизнис (СФБ) секаде во светот. За секој сопственик на Форевер бизнис, ФЛП обезбедува производи со најдобар квалитет, персонал за целосна поддршка и најдобар маркетинг план во индустријата. Филијалните компании и нивните производи им нудат можност на потрошувачите и СФБ да го подобрат квалитетот на својот живот со користењето на производите на ФЛП и еднаков пристап до успехот за секој што сака правилно да работи според програмата. За разлика од повеќето можности за бизнис, учесниците во програмата на ФЛП преземаат мал финансиски ризик, бидејќи не се бара ниту минимално вложување на капитал, а компанијата обезбедува политика за слободен откуп (buy back).
- (б) Нашите компании не даваат гаранции дека сопственикот на Форевер бизнис ќе постигне финансиски успех без да работи или пак потпирајќи се само на трудот на другите. Доходите во компанијата ФЛП се засноваат на продажбата на нејзините производи. Секој СФБ е независна договорна странка чиј успех или неуспех зависи од неговиот или нејзиниот личен труд.
- (в) ФЛП има долга историја на успех. Основната цел на маркетинг планот на ФЛП е да ги стимулира продажбите и употребата на високо квалитетните производи на ФЛП од страна на корисниците. Примарната цел на СФБ е да изградат организација која ќе ги стимулира продажбите и употребата на производите од страна на корисниците.
- (г) Сопствениците на Форевер бизнис независно од нивото на кое се наоѓаат во маркетинг планот на Форевер Ливинг се поттикнуваат секој месец да остварат продажба на мало и да ја евидентираат таквата продажба.
- (д) Успешните СФБ добиваат информации за актуелната состојба на пазарот преку присуство на обуките, одржување на свои лични клиенти и спонзорирање на други СФБ кои ќе продаваат на мало.
- (е) Сопствениците на Форевер бизнис кои имаат прашања или потреба од дополнителни појаснувања, можат да ја контактираат канцеларијата на ФЛП Македонија на тел: 02 2465 846 и 02 2465 815, или на flp@t-home.mk
- 1.02 (а) Деловната политика е воведена со цел да ги регулира ограничувањата и правилата за правилни продажби и маркетинг дејствија и да се спречат злоупотреби, како и други несоодветни или противзаконити дејствија. Деловната политика се ревидира, изменува и дополнува периодично. Измените и дополнувањата се објавуваат во месечното списание и веб-страниците на компанијата (www.flp.bg и www.foreverliving.com).
- (б) Секој СФБ е должен да се запознае со Деловната политика.

- (в) Со потпишување на Молбата за регистрација сопственикот на Фореввер бизнис се согласува да се придржува кон Деловната политика на ФЛП. Текстот на Молбата изрично ги посочува обврзувачките договорни односи и задолженија за придржување кон Деловната политика од страна на сопствениците на Фореввер бизнис. Секоја порачка на производи од ФЛП, е потврда на ангажманот на сопственикот на Фореввер бизнис да се придржува кон Деловната политика.

2

ДЕФИНИЦИИ

Прилагодени цени на големо: Големопродажната цена намалена за важечкиот личен попуст (врз основа на тековните достигнувања во нивото на продажба), на која производите се продаваат на СФБ кој е квалификуван за продажба на големо.

- 2.01 Акредитирани продажби:** продажби изразени во бодови од порачки кои сопственикот на Фореввер бизнис ги направил во ФЛП.
- 2.02 Активен лидер:** СФБ на ниво Супервизор или повисоко, кој има четири или повеќе бодови за активност во рамките на еден календарски месец во државата во која живее, од кои најмалку еден бод е личен. Статусот "Активен лидер" се утврдува секој месец и е дел од барањата за квалификација за добивање на: бонус од група, лидерски бонус, бонус "Скапоцени камења", премии од долгорочната програма за стимулирање, статус "Менаџер- Орел", џепарлак за Рели и учество во програмата Chairman бонус.
- 2.03 Бонус:** плаќање или кредит за идни лични купувања од компанијата кон сопственикот на Фореввер бизнис.
- (а) **Личен бонус:** кредит за идни лични купувања, заработен од сопственик на Фореввер бизнис, квалификуван за купувања на цени за СФБ, во износ од 5-18% од вредноста на неговите лично акредитирани продажби, пресметана по нето препорачаните цени за корисници. (Види 4.01 (б) - (д)) Неискористениот бонус до крајот на месецот се вклучува во месечното плаќање на бонуси.
- (б) **Бонус од новус клиент:** плаќање кон СФБ, квалификуван за купувања по цени за СФБ, во износ од 5-18% од вредноста на лично акредитираните продажби на неговите лично спонзорирани новус клиенти (или новус клиентите од нивните мрежи надолу), додека лично спонзорираните новус клиенти сè уште не се квалификувани за купување по цени за СФБ. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 4.01 (б)-(д)).
- (в) **Бонус од група (Г.Б.):** плаќање кон Активен лидер во износ од 3-13% од вредноста на лично акредитираните продажби на СФБ од неговата мрежа надолу, кои не се наоѓаат во структурата на Активен Менаџер. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 4.01 (б)-(д)).
- (г) **Лидерски бонус (Л.Б.):** плаќање кон квалификуван Менаџер за добивање на лидерски бонус (види 2.15), во износ од 2-6% од вредноста на лично акредитираните продажби на Менаџерите од неговата мрежа надолу и нивните групи. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 6.03).

- 2.04 Сопствен Форевер бизнис преку Трговско друштво:** спогодбен однос, чиј носител е Трговско друштво. (Види 17.01)
- 2.05 Бод:** вредност која секој производ ја има и се користи како мерна единица за пресметување на активноста на СФБ и ги одредува: неговите издигнувања на ниво, бонуси, награди, мотивациони премии, така како што е утврдено со Маркетинг планот на ФЛП. Еден бод се добива за производи на ФЛП купени од компанијата по цена за СФБ, во вредност од 160 евра (без ДДВ). Сите бодови се пресметуваат на основ на календарски месец.
- (а) **Бодови за активност:** лични бодови плус бодови од новус клиенти. Се користат за одредување на статусот "Активен лидер" секој месец.
 - (б) **Лидерски бодови:** бодови кои ги добива секој Активен Менаџер кој е квалификуван за добивање на Лидерски бонус. Тие се пресметуваат во проценти-40%, 20% и 10% од личните и неменаџерските бодови на неговите Активни Менаџери соодветно од прва, втора и трета линија.
 - (в) **Бодови од новус клиент:** бодови за акредитираните продажби на лично спонзориран новус клиент и неговата мрежа надолу, додека тој сè уште не се издигнал до ниво Асистент Супервизор.
 - (г) **Неменаџерски бодови:** бодови за акредитираните продажби на СФБ од мрежата надолу, кој не е во структурата на Менаџер.
 - (д) **Транзитни бодови:** бодови генерирани од СФБ од мрежата надолу на ниво различно од Менаџер, кој се наоѓа во структурата на Менаџер, кој не е Активен Лидер. Овие бодови не се сметаат за неменаџерски бодови при квалификација за различни програми, но влегуваат во вкупните бодови на Менаџерот.
 - (ѓ) **Лични бодови:** бодови за лично акредитираните продажби на сопственикот на Форевер бизнис.
 - (е) **Вкупно бодови:** вкупен збир од различни бодови на сопственикот на Форевер бизнис.
 - (ж) **Нови бодови:** бодови генерирани од секој лично спонзориран од Менаџерот СФБ и неговата екипа во период од 12 месеци, сметано од месецот на регистрација на лично спонзорираниот СФБ (вклучително и самиот месец на регистрација), или до издигнување на лично спонзорираниот СФБ до ниво Менаџер- кое ќе се случи прво.
- 2.06 Б.:** бод (види 2.05).
- 2.07 Сопственик на Форевер бизнис (СФБ):** секое лице на возраст од 18 или повеќе години, што направило лични купувања во вкупна вредност од најмалку 2 бода во рамките на два последователни календарски месеци и така се квалификувало за купувања по цени за СФБ (со 30% попуст), како и за добивање на личен попуст од 5% до 18% за лични купувања во зависност од постигнатото ниво во маркетинг планот.
- 2.08 Домашни:** се однесува на државата на место на живеење на сопственикот на Форевер бизнис.

- 2.09 Мрежа надолу:** сите СФБ, спонзорирани од даден сопственик на Форевер бизнис, без оглед на која линија во неговата структура се наоѓаат.
- 2.10 Менаџер „Орел“:** Менаџер кој ги исполнил условите за добивање на статус Менаџер „Орел“. (види 8.04)
- 2.11 Долгорочна програма за стимулирање (Forever2Drive):** програма која им исплаќа на квалификуваните СФБ дополнителна премија во продолжение на 36 месеци. (види 10.01).
- 2.12 Наградно патување:** патување за двајца кое сопственикот на Форевер бизнис го добива како награда за исполнување на условите на некоја од програмите за стимулирање во Маркетинг планот.
- 2.13 Менаџер од категоријата „Скапоцени камења“:** Менаџер кој помогнал за развој на најмалку 9 лично Спонзорирани Признати Менаџери. (види 8.07)
- 2.14 Држава на место на живеење:** државата во која сопственикот на Форевер бизнис живее поголем дел од годината и која последно ја посочил како таква. Сопственикот на Форевер бизнис треба да ги исполнува условите за добивање на бонус од група во државата на место на живеење, за да биде ослободен од барање за активност во сите останати ФЛП држави во следниот месец. (види 2.39)
- 2.14.1 Наградни делови:** вкупниот збир бодови, остварени во согласност со правилата на програмата Chairman's Bonus, кои определуваат колкав дел од вкупниот бонусен фонд ќе добие сопственикот на Форевер бизнис.
- 2.15 Наследен Менаџер:** (види 5.04)
- 2.16 Квалификуван за добивање на лидерски бонус (ЛБ):** Признат Менаџер кој ги исполнил барањата за добивање на лидерски бонус за месецот. (види 6.02)
- 2.17 Месец:** календарски месец (пример: од 1 до 31 јануари).
- 2.18 Новус клиент:** лице, чија молба за регистрација е одобрена од страна на компанијата и има добиено право да купува производи по цени за новус клиенти со 15% попуст од ППЦ, но сè уште нема купено производи во вкупна вредност од најмалку 2 бода во рамките на два последователни календарски месеци.
- 2.19 Цени за новус клиенти:** цени по кои новус клиентите ги купуваат производите, додека не го исполниле условот за купување по цени за СФБ.
- 2.20 Профит од новус клиенти:** разликата помеѓу нето (без ДДВ) цените за новус клиенти (со 15% попуст) и нето цените за СФБ (со 30% попуст), која се исплаќа на првиот сопственик на Форевер бизнис во мрежата нагоре, кој ги исполнил условите за купување по цени за СФБ, за порачките на новус клиентите кои сè уште не ги исполниле условите за купување по цени за СФБ.
- 2.21 Оперативна зона:** административната зона во која една или повеќе држави користат единствена база на податоци за пресметување на напредување во ниво, исплата на бонуси и квалификации за мотивациони програми.

- 2.21.1 Земја - учесник:** држава која ги исполнила условите за учество во програмата Chairman's Bonus на фирмата, со тоа што реализирала најмалку 3000 бодови месечно, во било кои три месеци од претходната година (или 3000 бодови месечен обрт во било кои два месеца ако повторно се квалификува), и во неа има најмалку еден квалификуван за програмата Chairman's Bonus.
- 2.22 Личен попуст:** попуст, пресметан како процент од ППЦ (од 5% до 18%), во зависност од нивото во маркетинг планот. Овој попуст се одзема од цените за СФБ, за да се добијат корегираниите цени за СФБ.
- 2.23 Корегирани цени за СФБ:** цените за СФБ, од кои е изваден важечкиот личен попуст за постигнатото ниво во маркетинг планот. По овие цени производите ги купуваат сопствениците на Фореввер бизнис, квалификувани за купување по цени за СФБ.
- 2.24 Лично акредитирани продажби:** вредноста, пресметана по ППЦ или во бодови на сите порачки направени лично од сопственикот на Фореввер бизнис.
- 2.24.1 Земја на квалификација:** секоја земја-учесник, која сопственикот на Фореввер бизнис ќе ја определи како држава во која ќе ги исполни условите на програмата Chairman's Bonus.
- 2.25 Признат Менаџер:** (види 5.01)
- 2.26 Регион:** регион во кој се наоѓа државата на место на живеење на сопственикот на Фореввер бизнис. Региони се: Северна Америка, Латинска Америка, Африка, Европа и Азија.
- 2.27 Повторно спонзориран СФБ:** сопственик на Фореввер бизнис, кој го сменил својот спонзор по двегодишна неактивност. (види 14.01)
- 2.28 Краен клиент:** секое лице кое купува производи на ФЛП за лична употреба преку овластени канали, и сè уште не е регистриран како новус клиент.
- 2.29 Лидер:** СФБ кој е на ниво Супервизор или повисоко.
- 2.30 Ниво:** секое од различните нивоа кои сопственикот на Фореввер бизнис може да ги постигне со вкупните бодови (збир од лични и од мрежата надолу) (види 2.05 (ж)). Овие нивоа се: Асистент Супервизор, Супервизор, Асистент Менаџер и Менаџер. (види 4.01 (б-д))
- 2.31 Спонзор:** секој СФБ, кој лично регистрира друг СФБ.
- 2.32 Спонзориран Менаџер:** (види 5.03)
- 2.33 ППЦ:** препорачани продажни цени (види 2.34)
- 2.34 Препорачани продажни цени:** цени без ДДВ, кои компанијата ги препорачува за продажба на крајни клиенти. Сите бонуси и лични попусти се пресметуваат врз основа на овие цени.
- 2.35 Трансфериран Менаџер:** (види 5.04).
- 2.36 Мрежа нагоре:** сопствениците на Фореввер бизнис во мрежата над сопственикот на Фореввер бизнис.
- 2.37 Непризнат Менаџер:** (види 5.02)

- 2.38 Г.Б.: Бонус од група (види 2.03 (в))**
- 2.39 Ослободување од барања:** во случај кога сопственикот на Форевер бизнис ќе исполни одредени барања за добивање на бонуси во една Оперативна зона во даден месец, тој/таа се ослободува од истите тие барања во сите останати Оперативни зони во следниот месец, како што следува:
- (а) Ослободување од барање за активност: СФБ, кој е Активен со 4 лични и од новус клиенти бодови (види 2.02) во својата Оперативна зона по место на живеење, се ослободува од барањето за активност во сите останати Оперативни зони во следниот месец.
 - (б) Ослободување од барањата за лидерски бонус: Признат Менаџер, кој во тековниот месец е Активен со 4 б. (види 2.02), или е ослободен од барање за активност, и ги реализира неопходните лични/неменаџерски бодови за добивање на лидерски бонус во која и да било Оперативна зона, се ослободува од барањата за лидерски бонус во сите останати Оперативни зони во следниот месец.
- 2.40 Онлајн продавница:** официјалниот онлајн вебсајт за продажби на компанијата на адреса www.foreverliving.com.
- 2.41 Цени за СФБ:** цените по кои купуваат производи сопствениците на Форевер бизнис кои ги исполниле условите за купување по цени за СФБ. Тие нудат попуст од 30% од ППЦ.
- 2.42 Исполнил услови за пазарување по цени за СФБ:** сопственик на Форевер бизнис кој стекнал право да купува производи по цени за СФБ (со 30% попуст). Условот е да реализира лично акредитирани продажби во вредност од најмалку два бода во рамките на произволен период од два последователни календарски месеци. Еднаш стекнато, правото за купување на производи по цени за СФБ не се губи, освен во специфични случаи како повторно спонзорирање или прекратување на регистрацијата.

3

ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП

- 3.01** Следните рокови ќе се применуваат, освен во случаите кога тие треба да бидат променети во согласност со македонското законодавство.
- 3.02** ФЛП нуди квалитет и гарантира дека производите немаат недостатоци и се во согласност со спецификациите на производите. За сите производи на ФЛП, со исклучок на литературата и рекламните материјали, гаранција ќе важи 30 (триесет) дена од датумот на купувањето на производот.

Крајни корисници / Новус клиенти

- 3.03** На крајните корисници / Новус клиенти им се дава 100% гаранција за квалитет на производите. Во рок од триесет (30) дена од датумот на купувањето, крајниот корисник / Новус клиент може:
- (а) да добие замена за секој производ со недостаток; или

- (б) да го откаже купувањето, да го врати производот и целосно да му се вратат парите, со исклучок на трошоците за транспорт.
- (в) Во сите случаи, на продавачот треба да му се даде соодветно известување, како и доказ за купувањето и навремено враќање на производите. ФЛП го задржува правото да одбие повторливи барања за враќање на производи.

3.04 Кога производите на ФЛП ќе се добијат од или преку сопственик на Форевер бизнис, тој СФБ е првото лице кое е одговорно да му удоволи на клиентот со тоа што ќе му го замени производот или ќе му ги врати парите. Во случај на спор, ФЛП ќе ги утврди фактите и ќе го реши проблемот. Ако ФЛП ги врати парите, тогаш истите ќе му се одбијат на сопственикот на Форевер бизнис кој заработил од продажбата на производот.

Процедура за рефундирање на сумите на СФБ

3.05 За време на горенаведените гаранциски рокови, ФЛП ќе обезбеди нов производ како замена за вратениот производ со недостаток или пак за производот кој му е вратен на СФБ од страна на крајниот корисник како резултат на незадоволство. Оваа замена ќе се изврши врз основа на валиден приложен доказ за купувањето. Купувањето треба да е направено од СФБ кој го враќа производот. Покрај тоа, за да добие сопственикот на Форевер бизнис замена на производите кои му се вратени од крајниот корисник, потребно е да достави доказ за продажба на крајниот корисник и писмен доказ за откажување од производот заедно со потпишана белешка дека парите се вратени, како и да ги врати производите или празни пакувања. Повторливите враќања на производи од една иста странка ќе бидат одбиени.

3.06 (а) ФЛП ќе го откупи секој непродаден производ кој може да се продаде (освен литература) и кој бил купен во претходните 12 (дванаесет) месеци од СФБ кој го прекинува својот Форевер бизнис. Тоа откупување ќе се спроведе откако тој сопственик на Форевер бизнис ќе даде писмено известување до ФЛП дека го прекинува својот Форевер бизнис и ќе се откаже од сите права и обврски во врска со него. Сопственикот на Форевер бизнис мора да ги врати сите производи за кои бара враќање на парите, и да приложи доказ за купувањето.

(б) Кога сопственик на Форевер бизнис кој ја прекратува дејноста, враќа производи купени по цени за новус клиенти, профитот од новус клиенти ќе биде минусиран од бонусите на сопственикот на Форевер бизнис на кого биле исплатени. Ако вратените производи се во вредност поголема од 1 бод, сите бонуси, профит од новус клиенти и бодови за овие производи добиени од мрежата над сопственикот на Форевер бизнис, ќе бидат минусирани од сопствениците на Форевер бизнис над него. Ако бодовите за вратените производи биле искористени при квалификација за издигнување во ниво од мрежата над СФБ кој ја прекинува дејноста, ќе биде направена повторна пресметка за да се одреди дали квалификацијата останува во сила.

(в) Ако СФБ кој ја прекинува дејноста, враќа комбиниран пакет од кој недостасува некој производ, ќе се смета како да се враќа целиот пакет, а од вкупната сума ќе се минусира вредноста на производите кои недостасуваат соодветно по цени за СФБ или за новус клиенти, за да се пресмета конечната сума за рефундирање.

- (г) По задржување на евентуалните трошоци за штетата нанесена од бесправното однесување на СФБ кој ја прекратува дејноста, ФЛП го брише од Маркетинг планот на ФЛП, и целата негова мрежа надолу се пренесува директно на неговиот спонзор при што се задржува постоечката хиерархија во неа.

3.07 „Правилото за откуп“ е наменето да се наметне обврска на спонзорот и компанијата да следат дали разумно се купуваат производи од страна на спонзорираниот СФБ. Спонзорот треба да даде сè од себе за да обезбеди упатства на сопствениците на Фореввер бизнис, за тие да купуваат онолку производи, колку што им се потребни за задоволување на моменталните потреби за продажба и личните потреби. Производите за кои претходно е потврдено дека се продадени или употребени, нема да се откупат според „Правилото за откуп“.

4

СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГ ПЛАН

4.01 Маркетинг планот на Фореввер Ливинг Продактс е објаснет подолу:

Маркетинг план

- Личен попуст
- Бонус од група

				Менаџер 120 6	18%	
			Асистент Менаџер 75 6	13%	5%	
		Супервизор 25 6	8%	5%	10%	
Асистент Супервизор 2 6	5%	3%	8%	13%		

- (а) **Новус клиент.** Новус клиентот добива:
- 15% попуст за лични купувања
- (б) **Асистент Супервизор** се постигнува со генерирање на вкупно 2 домашни лични и/или неменаџерски бодови во рамките на една оперативна зона за период од два произволни последователни календарски месеци. Асистент Супервизорот кој ги исполнил условите за купување по цени за СФБ добива:
- 30% попуст плус 5% личен попуст за сите лично акредитирани продажби.
 - 15% профит од новус клиенти за порачките на лично спонзорирани новус клиенти и нивните мрежи надолу.
 - 5% бонус од новус клиенти за порачките на лично спонзорирани новус клиенти и нивните мрежи надолу.
- (в) **Супервизор** се постигнува со генерирање на вкупно 25 домашни лични и/или неменаџерски бодови во рамките на една оперативна зона за период од два произволни последователни календарски месеци. Супервизорот кој ги исполнил условите за купување по цени за СФБ добива:

- 30% попуст плус 8% личен попуст за сите лично акредитирани продажби.
 - 15% профит од новус клиенти за порачките на лично спонзорираните новус клиенти и нивните мрежи надолу.
 - 8% бонус од новус клиенти за порачките на лично спонзорираните новус клиенти и нивните мрежи надолу.
 - 3% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорираните Асистент Супервизори и нивните мрежи надолу.
- (г) **Асистент Менаџер** се постигнува со генерирање на вкупно 75 домашни лични и/или неменаџерски бодови во рамките на една оперативна зона за период од два произволни последователни календарски месеци. Асистент Менаџерот кој ги исполнил условите за купување по цени за СФБ добива:
- 30% попуст плус 13% личен попуст за сите лично акредитирани продажби.
 - 15% профит од новус клиенти за порачките на лично спонзорираните новус клиенти и нивните мрежи надолу.
 - 13% бонус од новус клиенти за порачките на лично спонзорираните новус клиенти и нивните мрежи надолу.
 - 5% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорираните Супервизори и и нивните мрежи надолу.
 - 8% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорираните Асистент Супервизори и нивните мрежи надолу.
- (д) **Менаџер** се постигнува со генерирање на вкупно 120 домашни лични и/или неменаџерски бодови во рамките на една оперативна зона за период од два произволни последователни календарски месеци. Признатиот Менаџер кој ги исполнил условите за купување по цени за СФБ добива:
- 30% попуст плус 18% личен попуст за сите лично акредитирани продажби.
 - 15% профит од новус клиенти за порачките на лично спонзорираните новус клиенти и нивните мрежи надолу.
 - 18% бонус од новус клиенти за порачките на лично спонзорираните новус клиенти и нивните мрежи надолу.
 - 5% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорираните Асистент Менаџери и нивните мрежи надолу.
 - 10% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорираните Супервизори и нивните мрежи надолу.
 - 13% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорираните Асистент Супервизори и нивните мрежи надолу.
- (ѓ) Бодовите кои се неопходни за постигнување на ниво Асистент Супервизор, Супервизор, Асистент Менаџер или Менаџер, можат да бидат собрани во рамките на произволни еден или два последователни календарски месеци. Секое издигнување во ниво станува точно на датумот кога ќе бидат собрани соодветниот број бодови за даденото ниво.

- (е) Освен во случаите кога неколку држави работат во една и иста оперативна зона, бодови од една држава не можат да се комбинираат со бодови од друга со цел издигнување во ниво.
- (ж) Бодовите од домашните лично акредитирани продажби на новус клиент се разгледуваат како бодови од новус клиент за сите спонзори над него до и вклучително првиот од нив кој постигнал ниво Асистент Супервизор, ги исполнил условите за купување по цени за СФБ, или повисоко.
- (з) Спонзорот го добива полниот број бодови од сите лично спонзорирани новус клиенти и нивните мрежи надолу, додека тие не се издигнат до ниво Менаџер. Потоа, ако спонзорот е квалификуван за добивање на лидерски бонус, тој добива лидерски бодови кои се еднакви на 40% од личните и неменаџерските бодови на првиот Менаџер во мрежата надолу, 20% од личните и неменаџерски бодови на вториот Менаџер во мрежата надолу, и 10% од личните и неменаџерски бодови на третиот Менаџер во мрежата надолу.
- (с) Сопственикот на Фореввер бизнис не може биде издигнат во ниво пред својот спонзор.
- (и) Еднаш постигнати, горенаведените нивоа на продажби не подлежат на ревизија, освен во случаите кога сопственикот на Фореввер бизнис ќе ја прекине дејноста или ќе биде повторно спонзоран.

4.02 Шестмесечна политика за новус клиенти

- (а) Секој новус клиент, спонзоран пред шест полни календарски месеци, кој не постигнал ниво Асистент Супервизор, има право да избере нов спонзор.
- (б) Новус клиент кој ќе избере нов спонзор, ја губи целата мрежа надолу и акумулираните бодови до моментот. За новиот спонзор тој ќе се смета за новоспонзоран и ќе се признава како таков за соодветните промоции и програми за стимулирање.

4.03 Квалификација за активност

- (а) За да се квалификува за добивање на сите бонуси и премии, со исклучок на личен попуст, личен бонус, бонус од новус клиенти и профит од новус клиенти, лидерот треба да ги исполни барањата за статус Активен лидер (види 2.02), како и сите други барања во маркетинг планот во рамките на месецот во кој тие бонуси се генерирани.
- (б) За да се смета за Активен, лидерот треба да има најмалку 4 домашни бодови за активност во месецот, од кои најмалку еден личен бод.
- (в) На лидер кој нема Активен статус нема да му се исплати бонус од група за дејноста на неговата мрежа надолу во тој месец и тој нема да се смета за Активен лидер. Неисплатениот бонус од група ќе се исплати на следниот Активен лидер во мрежата нагоре.
- (г) Лидер кој пропуштил бонус од група за даден месец, може одново да се квалификува како Активен во следниот месец (без ретроактивна исплата).

4.04 Пресметување на бонусите и исплата

- (а) Сите бонуси се пресметуваат врз основа на препорачаните продажни цени (ППЦ) без вклучен ДДВ, така како што е прикажано во месечниот извештај за бонуси на сопственикот на Форевек бизнис.
- (б) Бонусите се пресметуваат во согласност со позициите во маркетинг планот и се исплаќаат на моменталното постигнато ниво. Пример: ако Асистент Супервизор лично и со мрежата надолу генерира вкупно 30 бода во рамките на два последователни календарски месеци, тој ќе заработи 5% од лично акредитираните продажби во рамките на првите 25 бода и 8% од лично акредитираните продажби во рамките на останатите 5 бода.
- (в) Лидерот не добива бонус од група од СФБ во мрежата надолу, кој се наоѓа на истото ниво во маркетинг планот. Независно од тоа, добива од него полн број бодови за издигнување во ниво или квалификување за други програми за стимулирање.
- (г) Бонусите се исплаќаат на секој 15-ти во месецот, за продажбите на производи во претходниот месец. На пример: бонусите за јануарскиот потврден промет ќе се исплатат на 15 февруари.

5

СТАТУС НА МЕНАЏЕРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЈА

5.01 Признат Менаџер

- (а) Сопственикот на Форевек бизнис се квалификува за ниво Признат Менаџер и добива златна менаџерска значка кога:
 - 1) тој и мрежата надолу генерираат 120 лични и неменаџерски бодови во рамките на два произволни последователни календарски месеци и
 - 2) тој ги исполнил барањата за Активен лидер и во двата месеца на квалификацијата и
 - 3) во неговата мрежа нема друг СФБ кој се квалификува за ниво Менаџер во истиот период
- (б) Ако сопственикот на Форевек бизнис стане Менаџер во истиот месец како и некој од соработниците во неговата мрежа надолу, тој ќе стане „Признат Менаџер“, ако
 - 1) ги исполнил барањата за Активен лидер и во двата месеца на квалификацијата и
 - 2) во месецот на издигнувањето во ниво има најмалку 25 домашни лични и неменаџерски бодови од сопственици на Форевек бизнис кои се во мрежа надолу, различна од таа на Менаџерот кој се издига во ниво во истиот месец.

5.02 Непризнат Менаџер

- (а) Кога сопственик на Форевек бизнис и неговата мрежа надолу генерираат 120 лични и неменаџерски бодови во рамките на два последователни календарски месеци, но сопственикот на Форевек бизнис не ги исполнил барањата за Признат Менаџер, тој станува Непризнат Менаџер.
- (б) Непризнатиот Менаџер може да се квалификува за добивање на личен попуст, бонус од новис клиенти и бонус од група, но не добива лидерски бонус или други награди за Менаџерите.

- (в) Непризнат Менаџер може да се квалификува за Признат Менаџер кога ќе ги исполни следните барања:
 - 1) да генерира вкупно 120 лични и неменаџерски бодови во рамките на еден или два последователни календарски месеци и
 - 2) да има статус Активен лидер и во двата месеца на квалификацијата.
- (г) Од датумот на кој Непризнат Менаџер генерира 120 лични и неменаџерски бодови, тој станува Признат Менаџер и започнува да добива лидерски бонус и лидерски бодови за акредитирани продажби направени по тој датум, под услов да одговара на барањата за квалификација за лидерски бонус.
- (д) Ако квалификацијата за Признат Менаџер се случува во месец непосредно по месецот во кој сопственикот на ФорEVER бизнис станал Непризнат Менаџер, тој може да ги искористи бодовите реализирани во вториот месец од неговото издигнување во ниво Непризнат Менаџер, доколку тие бодови доаѓаат од мрежи надолу различни од мрежата на новоквалификуваниот Менаџер од неговиот тим.

5.03 Спонзориран Менаџер

- (а) Менаџерот станува Спонзориран Менаџер за својот директен спонзор, кога:
 - 1) се квалификува како Признат Менаџер, или
 - 2) се квалификува како Спонзориран Менаџер од статус Наследен или Трансфериран Менаџер.
- (б) Спонзорираниот Менаџер се брои за квалификациите на својот спонзор за категорија „Скапоцени камења“, за добивање на бонус „Скапоцени камења“ и за секоја друга програма за стимулирање, чии услови бараат Спонзорирани Менаџери.

5.04 Наследен и Трансфериран Менаџер

- (а) Кога Менаџер ја прекратува својата дејност, целата мрежа надолу од регистрирани сопственици на ФорEVER бизнис, се пренесува директно на неговиот спонзор, при што ја запазува хиерархијата.
- (б) Во случај кога Менаџерот што ја прекратува својата дејност има Менаџери од прва линија во својата мрежа, тие ќе бидат класифицирани како Наследени Менаџери во првата линија на новоназначениот спонзор. Но, еден од тие Менаџери може да биде избран за Спонзориран Менаџер, за да го замени Менаџерот од прва линија кој ја прекратил дејноста.
- (в) Статусот Наследен Менаџер нема влијание врз бонусите од група или лидерските бонуси, кои се исплаќаат на Менаџерите или нивната мрежа нагоре. Дејноста на Наследените Менаџери не влегува во квалификациите на нивните спонзори за бонусот „Скапоцени камења“, за категоријата „Скапоцени камења“, или за намалување на бодовите за долгорочната програма за стимулирање.
- (г) Менаџер кој работи преку програмата за меѓународно спонзорирање во држава различна од државата во која живее, се нарекува Трансфериран Менаџер. Дејноста на Трансферираните Менаџери не влегува во квалификациите на нивните спонзори за бонус „Скапоцени камења“, за категоријата „Скапоцени камења“, или за намалување на бодовите за долгорочната програма за стимулирање.

- (д) Трансферираните и Наследените Менаџери можат повторно да се квалификуваат за Спонзорирани Менаџери, ако ги исполнат следните услови:
- 1) да генерираат вкупно 120 лични и неменаџерски бодови во рамките на еден или два последователни календарски месеци и
 - 2) да имат статус Активен лидер и во двата месеца на квалификацијата,
 - 3) ако повторно се квалификуваат во странска држава, треба да имаат статус Активен лидер или во државата во која живеат или во државата во која се квалификуваат за Спонзорирани Менаџери.

6

ЛИДЕРСКИ БОНУС

- 6.01** Откако сопственик на Фореввер бизнис ќе стане Признат Менаџер, тој/таа може да се квалификува за лидерски бонус, ако развива и поддржува Менаџери во својата мрежа надолу и ако продолжува да спонзорира и обучува сопственици на Фореввер бизнис во своите неменаџерски мрежи надолу.
- 6.02** (а) Признат Менаџер кој во даден месец е Активен со 4 б. (види 2.02) и има 12 лични и неменаџерски бодови (или е ослободен од барањата за активност и лидерски бонус) во која и да е самостојна оперативна зона, се квалификува за добивање на лидерски бонус во истата оперативна зона во соодветниот месец.
- (б) Бараниот минимум лични и неменаџерски бодови се намалува на 8 б., ако Менаџерот има во мрежата надолу два Менаџери во две одделни структури, и секоја од нив реализирала најмалку 25 бодови во претходниот месец. Бараниот минимум лични и неменаџерски бодови се намалува дополнително на 4 б., ако Менаџерот има во мрежата надолу три Менаџери во три одделни структури, и секоја од нив реализирала најмалку 25 бодови во претходниот месец.
- 6.03** Лидерскиот бонус се пресметува на база на вкупната вредност по ППЦ без вклучен ДДВ на личните и неменаџерските акредитирани продажби на Менаџерите од мрежата надолу за соодветниот месец на квалификација. Тој се исплаќа на Менаџерите од мрежата нагоре, кои се квалификувани за добивање на лидерски бонус, во следните проценти:
- а) 6% се исплаќаат на првиот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во мрежата нагоре.
 - б) 3% се исплаќаат на вториот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во мрежата нагоре.
 - в) 2% се исплаќаат на третиот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во мрежата нагоре.
- 6.04** (а) Признат Менаџер, кој не е Активен (види 2.02) во продолжение на три последователни месеци или повеќе, го губи правото да се квалификува за лидерски бонус.
- (б) Признат Менаџер, кој го изгубил правото да се квалификува за добивање на лидерски бонус, може одново да го добие откако ќе ги исполни следните барања во било која оперативна зона:

- 1) да реализира вкупно најмалку 12 лични и неменаџерски бодови секој месец во продолжение на три последователни месеци (дури и ако нема Менаџери во својата мрежа надолу) и
 - 2) да биде Активен (види 2.02) во секој месец од истиот период.
- (в) Откако повторно го добил правото на лидерски бонус и ако продолжил да ги исполнува условите за квалификација, Менаџерот ќе добива лидерски бонус секој следен месец, започнувајќи од четвртиот, кој ќе му биде исплатен на 15-ти од петтиот месец.

7

ДОПОЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ

- 7.01** Сите програми за стимулирање имаат за цел да ги промовираат добрите принципи за градење на бизнис. Тука се подразбира коректно спонзорирање и продажба на производите во количини кои можат да бидат употребени или препродадени. Наградите за овие програми не може да се пренесат на друго лице. Тие се доделуваат само на сопственици на ФорEVER бизнис, кои ја развиваат својата дејност во согласност со текстот и духот на маркетинг планот и Деловната политика на ФЛП.
- 7.02** Наградите во форма на значки се доделуваат само на лицата кои се запишани во молбата за регистрација на сопствен ФорEVER бизнис, поднесена во канцеларијата на фирмата.
- 7.03 (а)** Во случај кога сопругот/сопругата на сопственикот на ФорEVER бизнис не присуствува на наградно патување, тој/таа може да земе со себе гостин, под услов гостинот да има наполнети 14 години.
- (б) Наградни патувања се само: Глобално рели, средба на Менаџерите „Орел“ и наградни патувања за издигнување до ниво Менаџер во категориите „Сафир“, „Дијамант-Сафир“, „Дијамант“, „Двоен Дијамант“ и „Троен Дијамант“.

8

НАГРАДИ ЗА МЕНАѢРИТЕ

- 8.01** Менаџерот има право да ги комбинира сите свои Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија од сите држави, за постигнување на категории од Сениор Менаџер до „Дијамант-Центурион“. Секој Менаџер од прва линија се смета еднократно за таа цел.
- 8.02** Наградните значки за категориите на ниво Менаџер се доделуваат единствено на одобрени средби за наградување од страна на компанијата.
- 8.03** **Признат Менаџер:** кога СФБ се квалификува според барањата изложени во точка 5.01, тој/таа се издигнува на ниво Признат Менаџер и добива златна значка.

8.04 Статус Менаџер „Орел“

- (а) Статусот Менаџер „Орел“ се стекнува и обновува секоја година. Признатиот Менаџер може да се квалификува откако ќе ги исполни следните услови во рамките на квалификациониот период од 1 мај до 30 април:
- 1) да е активен и квалификуван за лидерски бонус секој месец од периодот (дури и ако квалификантот нема Менаџери во својата мрежа надолу). Бодовите кои се генерирани во месеците во кои сопственикот на Фореввер бизнис не е квалификуван за добивање на лидерски бонус, НЕМА да се бројат за програмата Менаџер „Орел“;
 - 2) вкупен обем од најмалку 720 бода, од кои најмалку 100 се НОВИ бодови;
 - 3) лично да спонзорира и помогне за развој на најмалку две нови Супервизорски мрежи во мрежата надолу;
 - 4) да даде поддршка за организацијата на локални и регионални настани.
- (б) Во дополнително на погоре наведените барања, за да добијат статус Менаџер „Орел“, сопствениците на Фореввер бизнис на ниво Сениор Менаџер и повисоко, треба уште и да им помогнат на Менаџери од својата мрежа надолу да постигнат и одржат статус Менаџер „Орел“ по шемата, дадена подолу. Секој Менаџер „Орел“ од мрежата надолу треба да биде во одделна спонзорска мрежа, без оглед на која линија во мрежата надолу се наоѓа. Барањето се определува од Менаџерската категорија, на која се наоѓа сопственикот на Фореввер бизнис на почетокот на квалификациониот период.
- 1) Сениор Менаџер: еден Менаџер „Орел“ во мрежата надолу
 - 2) Соаринг Менаџер: три Менаџери „Орел“ во мрежата надолу
 - 3) Менаџер „Сафир“: шест Менаџери „Орел“ во мрежата надолу
 - 4) Менаџер „Дијамант-Сафир“: 10 Менаџери „Орел“ во мрежата надолу
 - 5) Менаџер „Дијамант“: 15 Менаџери „Орел“ во мрежата надолу
 - 6) Менаџер „Двоен Дијамант“: 25 Менаџери „Орел“ во мрежата надолу
 - 7) Менаџер „Троен Дијамант“: 35 Менаџери „Орел“ во мрежата надолу
 - 8) Менаџер „Дијамант Центурион“: 45 Менаџери „Орел“ во мрежата надолу
- (в) Сите барања треба да бидат исполнети во една оперативна зона, со исклучок на барањата за НОВИ бодови и за бројот на Менаџерите „Орел“ во мрежата надолу, како што е објаснето подолу.
- (г) Повторно спонзорираните СФБ се бројат за барањата за нови Супервизори и НОВИ бодови.
- (д) Менаџерот може да ги комбинира своите НОВИ бодови од различни држави, за да ги собере потребните 100 НОВИ б.
- (ѓ) Менаџерот може да ги комбинира Менаџерите „Орел“ од своите мрежи надолу во различни држави, за да постигне самиот тој статус Менаџер „Орел“.
- (е) Ако сопственикот на Фореввер бизнис се квалификува на ниво Менаџер по 1 мај од тековната година:
- 1) сите новус клиенти кои ги спонзорирал во вториот месец од квалификацијата ќе се вклучат во барањата за ново спонзорирање и НОВИ бодови за програмата Менаџер „Орел“ во истиот квалификационен период од 12 месеца.

2) барањата за квалификација за статус „Орел“ на таков Менаџер НЕ СЕ намалуваат пропорционално на останатото време од квалификациониот период. Тој треба да ги постигне потребните обеми од вкупно 720 б./100 НОВИ б. и две Супервизорски мрежи во рамките на остатокот од квалификациониот период, откако се квалификувал на ниво Менаџер.

(ж) Откако ќе ги исполни сите барања за добивање на статус Менаџер „Орел“, сопственикот на Фореввер бизнис ќе биде награден со наградно патување на годишната средба на Менаџерите „Орел“. Наградата вклучува:

- 1) авио билети за двајца и три ноќевања;
- 2) покана за учество на ексклузивна обука за Менаџери „Орел“;
- 3) достап до сите активности и настани за време на средбата на Менаџерите „Орел“

8.04.1 Глобален лидерски тим

- (а) Учесството во Глобалниот лидерски тим се заработува и обновува секоја година преку генерирање на 7 500 вкупни бодови во календарската година по квалификацијата на ниво Признат Менаџер.
- (б) Менаџерите кои го исполниле условот за учество во Глобалниот лидерски тим, ќе бидат поканети на ексклузивно глобално патување и постигнувањето ќе им биде признаено на сцената на Глобалното рели на компанијата.
- (в) Менаџерите треба да присуствуваат на Глобалното рели, за да ги добијат наградите поврзани со Глобалниот лидерски тим.

8.05 Сениор Менаџер: кога еден Менаџер има 2 (два) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Сениор Менаџер и ќе биде награден со златна значка со два скапоцени камења.

8.06 Соаринг Менаџер: кога еден Менаџер има 5 (пет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Соаринг Менаџер и ќе биде награден со златна значка со четири скапоцени камења.

8.07 Награди за Менаџерите од категоријата „Скапоцени камења“

- (а) **Менаџер „Сафир“:** кога Менаџер има 9 (девет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Менаџер „Сафир“ и ќе биде награден со:
 - 1) златна значка со четири сафири;
 - 2) бесплатно четиридневно патување со три ноќевања во резорт во неговиот регион.
- (б) **Менаџер „Дијамант–Сафир“:** кога Менаџер има 17 (седумнаесет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Менаџер „Дијамант–Сафир“ и ќе биде награден со:
 - 1) златна значка со два дијаманта и два сафира;
 - 2) специјално изработена скулптура;
 - 3) бесплатно петдневно патување со четири ноќевања во луксузен резорт во неговиот регион
- (в) **Менаџер „Дијамант“:** кога Менаџер има 25 (дваесет и пет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Менаџер „Дијамант“ и ќе биде награден со:

- 1) златна значка со еден голем дијамант;
 - 2) прекрасен прстен со дијамант;
 - 3) укинување на барањето за определен број бодови за квалификување за долгорочната програма за стимулирање и за добивање на бонус од група, под услов најмалку 25 (дваесет и пет) од неговите Спонзорирани Менаџери од прва линија да се Активни лидери секој месец;
 - 4) бесплатно седумдневно патување со шест ноќевања во луксузен ресорт надвор од неговиот регион.
- (г) **Менаџер „Двоен Дијамант“:** кога Менаџер има 50 (педесет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Менаџер „Двоен Дијамант“ и ќе биде награден со:
- 1) специјално изработена златна значка со два големи дијаманти;
 - 2) бесплатно десетдневно патување со девет ноќевања во Јужна Африка;
 - 3) ексклузивно пенкало со дијаманти.
- (д) **Менаџер „Троен Дијамант“:** кога Менаџер има 75 (седумдесет и пет) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Менаџер „Троен Дијамант“ и ќе биде награден со:
- 1) специјално изработена златна значка со три големи дијаманти;
 - 2) бесплатно 14-дневно патување околу светот со 13 ноќевања;
 - 3) ексклузивен рачен часовник (избран од ФЛП);
 - 4) специјално изработена скулптура (избрана од ФЛП).
- (е) **Менаџер „Дијамант-Центурион“:** кога Менаџер има 100 (сто) Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Менаџер „Дијамант-Центурион“ и ќе биде награден со:
- 1) специјално дизајнирана златна значка со четири големи дијаманти.

9

БОНУС „СКАПОЦЕНИ КАМЕЊА“

- 9.01** (а) Менаџер од категорија „Скапоцени камења“ кој е квалификуван за лидерски бонус, кој во тековниот месец во државата на квалификација има соодветен број Активни Спонзорирани Менаџери од прва линија, или во изминатиот месец го имал соодветниот број одделни спонзорирани структури во длабочина, секоја со Менаџер кој реализирал 25 или повеќе вкупни бодови, добива бонус „Скапоцени камења“. Бонусот се пресметува на база на вкупните ППЦ без вклучен ДДВ за домашните лични и неменаџерски акредитирани продажби на неговите Менаџери од прва, втора и трета линија во соодветната држава, по следната шема:
- 1) 9 Менаџери = 1%
 - 2) 17 Менаџери = 2%
 - 3) 25 Менаџери = 3%
- (б) При квалификација за бонус „Скапоцени камења“, Менаџерите можат да искористат и странски Менаџери од прва линија во мрежите надолу, под услов истите да се квалификувале како Спонзорирани Менаџери во државата во која Менаџерот се квалификува за бонус „Скапоцени камења“. Откато странскиот Менаџер ќе стане Спонзориран Менаџер, неговиот спонзор може да го вклучи во својата

квалификација за бонус „Скапоцени камења“ во месеците во кои од државата каде живее се добие потврда за неговата активност.

- (в) Бонус „Скапоцени камења“ се исплаќа од секоја држава врз основа на нето ППЦ на домашните лични и неменаџерски акредитирани продажби на Менаџерите во соодветната држава. За да се квалификува за добивање на бонус „Скапоцени камења“ во било која држава, Менаџерот треба да има неопходен број Активни Спонзорирани Менаџери од прва линија во соодветната држава во месецот во кој се квалификува за бонусот.

10 ДОЛГОРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАЊЕ (FOREVER2DRIVE)

- 10.01 (а) Сите Активни Признати Менаџери имаат право да учествуваат во долгорочната програма за стимулирање.
- (б) Програмата има три нивоа:
- 1) Прво ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 400 евра за период од максимум 36 месеци.
 - 2) Второ ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 600 евра за период од максимум 36 месеци.
 - 3) Трето ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 800 евра за период од максимум 36 месеци.
- (в) За квалификација за учество во програмата за стимулирање се потребни 3 (три) последователни месеци
- (г) Во период од 36 месеци, кој почнува веднаш по квалификацијата, Менаџерот ќе ја добива максималната премија за постигнатото ниво секој месец, под услов да го

Квалификацијата по последователни месеци е прикажана во следната табела:

Месец	Прво ниво Вкупно бодови	Второ ниво Вкупно бодови	Трето ниво Вкупно бодови
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

одржува вкупниот број бодови баран за третиот месец на квалификацијата.

- (д) Во случај кога во даден месец вкупните бодови на Менаџерот ќе паднат под барањето за третиот месец, месечната премија ќе се пресметува по 2,66 евра за секој бод од обемот на неговата група.
- (е) Ако обемот на групата на Менаџерот падне под 50 б. во било кој месец од учеството во програмата, премијата за тој месец нема да му биде исплатена. Ако во следните месеци обемот од групата на Менаџерот биде 50 или повеќе бодови, премијата ќе се исплаќа во согласност со политиката опишана погоре.
- (е) За Менаџери кои имаат 5 (пет) лично спонзорирани Активни Признати Менаџери од прва линија во третиот месец на квалификацијата, или во било кој месец од

36-месечниот период, барањето за третиот месец се намалува на 110, 175 и 240 бодови соодветно за прво, второ и трето ниво на програмата.

- (ж) За секои 5 (пет) дополнителни лично спонзорирани Активни Признати Менаџери од прва линија во третиот месец на квалификацијата, или во било кој месец од 36-месечниот период, барањето за третиот месец се намалува дополнително со 40, 50 или 60 бодови соодветно за прво, второ и трето ниво на програмата.
- (з) За постигнување или одржување на квалификацијата за програмата, ќе се бројат само бодовите реализирани од Менаџерот и неговата мрежа надолу, во месеци во кои тој има статус Активен лидер.
- (с) Бодовите генерирани од Активен сопственик на Фореввер бизнис, пред тој да се квалификувал за ниво Признат Менаџер, ќе се сметаат за неговата квалификација за долгорочната програма за стимулирање.
- (и) По завршување на третиот месец од квалификацијата за долгорочната програма за стимулирање, Менаџерот може да се квалификува за повисоко ниво на програмата уште во следниот месец. Пример: Менаџер се квалификува за прво ниво во јануари, февруари и март со 50, 100 и 150 б. соодветно, а во април со мрежата надолу генерира 225 б. Неговата премија за прво ниво ќе биде заменета со нов 36-месечен период со премија за второ ниво.
- (ј) На крајот на 36-месечниот период, Менаџерот може повторно да се квалификува за програмата за стимулирање, под условите погоре наведени. Оваа повторна квалификација може да се оствари во текот на било кои три последователни месеци од последните 6 месеци на првичниот 36-месечен период.

11

ПРОГРАМА „CHAIRMAN'S BONUS“

11.01 (а) Основни барања за сите нивоа. Откако ќе се издигне на ниво Признат Менаџер, сопственикот на Фореввер бизнис треба ЦЕЛОСНО да ги исполни следните барања или во државата на место на живеење или во државата на квалификација. Тие не можат да се комбинираат од различни држави.

- 1) Да биде активен секој месец.
- 2) Секој месец да биде квалификуван за добивање на лидерски бонус (дури и ако квалификуванот нема Менаџери во својата мрежа надолу). Бодовите генерирани во месеци во кои сопственикот на Фореввер бизнис не е квалификуван за добивање на лидерски бонус, НЕМА да се бројат за оваа програма.
- 3) Менаџерот може да ги исполни следните барања во произволна земја-учесник:
 - а. Да е квалификуван за учество во долгорочната програма за стимулирање.
 - б. Да ги купува неопходните производи, само откако 75% од производите од претходната порачка му се продадени или употребени на друг начин.
 - в. Да го гради својот Фореввер бизнис во согласност со коректните МЛМ принципи и Деловната политика.
 - г. Да присуствува и да го поддржува организирањето на настаните на компанијата.
- 4) Конечниот прием на сопственикот на Фореввер бизнис во програмата Chairman's Bonus треба да биде одобрен од Извршниот одбор. Извршниот одбор ќе ги земе

предвид сите услови и правила на Деловната политика, вклучувајќи, но не ограничувајќи се на сите клаузули во делот 16.02 од Деловната политика.

- (б) **Chairman's Bonus Менаџер од прво ниво.** Во дополнение кон основните барања, Менаџерот треба да го постигне следното во државата на квалификација, освен ако не е специфицирано поинаку:

1) Да реализира 700 лични и неменаџерски бодови во квалификациониот период, откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тие треба да вклучуваат и најмалку 150 НОВИ бодови, кои можат да се реализираат во секоја држава во светот или да се комбинираат од различни држави. Максимално 150 НОВИ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, ќе се бројат за квалификацијата. Но при одредување на наградниот дел на Менаџерот, НОВИТЕ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, нема да бидат вклучени.

2) Со исклучок на изрично дозволените НОВИ бодови, сите останати лични и неменаџерски бодови треба да бидат генерирани во државата на квалификација.

3) Да исполни еден од следните услови во мрежата надолу, без оглед на која линија во длабочина се наоѓа:

а. Да развие Признат Менаџер од мрежата надолу во државата на квалификација, кој ќе реализира обем од најмалку 600 вкупни бодови во државата на квалификација, во рамките на квалификациониот период и откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Ова може да биде постоечки Менаџер или СФБ, издигнат до тоа ниво во рамките на квалификациониот период.

Или,

б. Да развие Chairman's Bonus Менаџер од мрежата надолу во произволна држава-учесник.

4) Вкупните 600 бодови на Менаџерот од мрежата надолу нема да се вклучат при пресметувањето на наградните делови.

5) Во 600-те бодови на Менаџерот од мрежата надолу ќе влезат само неговите бодови од група од месеците во кои тој бил Активен лидер.

6) Повторно спонзорираниите СФБ се вклучуваат во сите барања за прво ниво.

7) Ако СФБ постигне ниво Менаџер во рамките на квалификациониот период, бодовите од секој новус клиент, спонзорирани од него во последниот месец од издигнувањето во ниво, ќе се бројат за барањето за НОВИ бодови за програмата Chairman's Bonus за истиот квалификационен период.

- (в) **Chairman's Bonus Менаџер од второ ниво.** Во дополнение кон основните барања, Менаџерот треба да го постигне следното во државата на квалификација, освен ако не е специфицирано поинаку:

1) Да реализира 600 лични и неменаџерски бодови во рамките на квалификациониот период, откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тие треба да вклучуваат и најмалку 100 НОВИ бодови, кои можат да се реализираат во секоја држава во светот или да се комбинираат од различни држави. Максимално 100 НОВИ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, ќе се бројат за квалификацијата. Но при одредување на наградниот дел на Менаџерот, НОВИТЕ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, нема да бидат вклучени.

- 2) Со исклучок на изрично дозволените НОВИ бодови, сите останати лични и неменаџерски бодови треба да бидат генерирани во државата на квалификација.
 - 3) Да развие три Chairman's Bonus Менаџери од мрежата надолу во одделни структури, во произволна држава-учесник и без оглед на која линија во длабочина.
 - 4) Повторно спонзорираните СФБ се вклучуваат во сите барања за второ ниво.
 - 5) Ако СФБ постигне ниво Менаџер во рамките на квалификациониот период, бодовите од секој новус клиент, спонзориран од него во последниот месец од издигнувањето во ниво, ќе се бројат за барањето за НОВИ бодови за програмата Chairman's Bonus за истиот квалификационен период.
- (г) Chairman's Bonus Менаџер од трето ниво.** Во дополнение кон основните барања, Менаџерот треба да го постигне следното во државата на квалификација, освен ако не е специфицирано поинаку:
- 1) Дареализира 500 лични и неменаџерски бодови во рамките на квалификациониот период, откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тие треба да вклучуваат и најмалку 100 НОВИ бодови, кои можат да се реализираат во секоја држава во светот или да се комбинираат од различни држави. Максимално 100 НОВИ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, ќе се бројат за квалификацијата. Но при одредување на наградниот дел на Менаџерот, НОВИТЕ бодови, генерирани надвор од државата на квалификација, нема да бидат вклучени.
 - 2) Со исклучок на изрично дозволените НОВИ бодови, сите останати лични и неменаџерски бодови треба да бидат генерирани во државата на квалификација.
 - 3) Да развие шест Chairman's Bonus Менаџери од мрежата надолу во одделни структури, во произволна држава-учесник и без оглед на која линија во длабочина.
 - 4) Повторно спонзорираните СФБ се вклучуваат во сите барања за трето ниво.
 - 5) Ако СФБ постигне ниво Менаџер во рамките на квалификациониот период, бодовите од секој новус клиент, спонзориран од него во последниот месец од издигнувањето во ниво, ќе се бројат за барањето за НОВИ бодови за програмата Chairman's Bonus за истиот квалификационен период.
- (д) Пресметки во програмата „Chairman's Bonus“.**
- 1) Се определува глобален бонусен фонд кој се распределува како што следи:
 - а. половина ќе биде исплатена на квалификувани од прво ниво
 - б. една третина ќе биде исплатена на квалификувани од второ ниво;
 - в. една шестина ќе биде исплатена на квалификувани од трето ниво.
 - 2) Квалификуваниот Менаџер ќе добива по еден награден дел за секој свој вкупен бод, генериран во државата на квалификација (но без НОВИТЕ бодови, реализирани надвор од државата на квалификација), плус наградните делови, генерирани од првиот Chairman's Bonus Менаџер во секоја негова спонзорска структура во секоја земја-учесник.
 - 3) Секој од трите делови на вкупниот фонд ќе биде разделен на вкупниот број наградни делови на сите Менаџери кои се квалификувале за учество во програмата на соодветното ниво. Така ќе се определи паричниот фактор за конкретниот дел. Тој паричен фактор ќе биде умножен по наградните делови на секој одделен Менаџер, за да се пресметаат сумите за исплаќање по програмата.

(f) Награда Chairman's Bonus на Глобалното рели.

- 1) Ако Chairman's Bonus Менаџерите не се квалификуваат за учество на Глобалното рели со 1 500 б. или повеќе, тие ќе бидат наградени со патување до Глобалното рели, за да го добијат својот бонус. Патувањето е за двајца и вклучува:
 - а. авиобилети, сместување и храна за 5 дена и 4 ноќевања;
 - б. \$250 на Глобал Рели картичка.

12 ГЛОБАЛНО РЕЛИ НА ФЛП

- 12.01** (а) Сопствениците на Фореввер бизнис кои ќе постигнат 1 500 или повеќе бодови од 1 јануари до 31 декември во календарската година, се квалификуваат за патување за двајца на следното Глобално рели на ФЛП, кое вклучува авиобилети, сместување, храна и готовина. За да ги ужива привилегиите на оваа програма, сопственикот на Фореввер бизнис треба да присуствува на обуките и мотивационите средби за време на првото Глобално рели по истекот на квалификациониот период.
- (б) За да собере 1 500 бодови или бодови за повисоките нивоа на квалификацијата, сопственикот на Фореввер бизнис има право да ги комбинира бодовите од сите држави во кои има мрежи надолу.
- (в) Неменаџерските бодови генерирани во месецот во кој сопственикот на Фореввер бизнис не бил активен, како и лидерските бодови генерирани во месецот во кој Менаџерот не бил квалификуван за лидерски бонус, нема да се бројат за Глобално рели, но бодовите за активност на сопственикот на Фореввер бизнис од сите месеци се вклучуваат, без оглед дали е активен или не.
- (г) Сопственикот на Фореввер бизнис се квалификува за учество кога ќе генерира вкупно бодови во годината и ги добива подолу опишаните привилегии, поврзани со Глобалното рели. На секој квалификант му следува храна обезбедена од компанијата или паричен додаток, пропорционално на нивото на квалификација. Сопственикот на Фореввер бизнис треба да присуствува на Релито, за да ги добие наградите:
- (д) Chairman's Bonus Менаџер (под 1 500 б.)
 - 1) Авиобилети, храна и сместување за 5 дена и 4 ноќевања.
 - 2) \$250 на Глобал Рели картичка.
- (f) 1 500 бодови (1,5K)
 - 1) Авиобилети, храна и сместување за 6 дена и 5 ноќевања.
 - 2) \$500 на Глобал Рели картичка.
 - 3) Додаток за Рели активности.
- (е) 2 500 бодови (2,5K)
 - 1) Авиобилети, храна и сместување за 8 дена и 7 ноќевања.
 - 2) \$1 000 на Глобал Рели картичка.
 - 3) Додаток за Рели активности.

- (ж) 5 000 бодови (5K)
- 1) Авиобилети, храна и сместување за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) \$2 000 на Глобал Рели картичка.
 - 3) Додаток за Рели активности.
 - 4) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (з) 7 500 бодови (7,5K)
- 1) Авиобилети, храна и сместување за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) \$3 000 на Глобал Рели картичка.
 - 3) Додаток за Рели активности.
 - 4) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (с) 10 000 бодови (10K)
- 1) Авиобилети, храна и сместување за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) Лет со бизнис класа до/од Релито.
 - 3) \$3 000 на Глобал Рели картичка.
 - 4) Додаток за Рели активности.
 - 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (и) 12 500 бодови (12,5K)
- 1) Авиобилети, храна и сместување за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) Лет со бизнис класа до/од Релито.
 - 3) \$12 500 на Глобал Рели картичка.
 - 4) Додаток за Рели активности.
 - 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (ј) 15 000 бодови (15K):
- 1) Авиобилети, храна и сместување за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) Лет со бизнис класа до/од Релито.
 - 3) \$ 20 000 на Forever 'Black' Visa Card.
 - 4) Додаток за Рели активности.
 - 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (к) 20 000 бодови (20K) (прва година):
- 1) Авиобилети, храна и сместување за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) Лет со бизнис класа до/од Релито.
 - 3) Ексклузивно искуство приредено за корисникот, плус \$ 20 000 на Forever 'Black' Visa Card.
 - 4) Додаток за Рели активности.
 - 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (л) 20 000 бодови (20K) (следните години):
- 1) Авиобилети, храна и сместување за 9 дена и 8 ноќевања.
 - 2) Лет со бизнис класа до/од Релито.
 - 3) \$ 35 000 на Forever 'Black' Visa Card.
 - 4) Додаток за Рели активности.
 - 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

13

ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ

- 13.01** (а) Сите новус клиенти (без оглед на кое ниво се наоѓаат) порачуваат директно од компанијата по цени за новус клиенти, додека не реализираат лично акредитирани продажби во вредност од најмалку 2 бода во рамките на два календарски месеци. Потоа, тие ќе купуваат производи по корегираниите цени за СФБ. (види 2.23)
- (б) Сите порачки со редовно плаќање се предаваат во канцеларијата на ФЛП – лично, преку интернет, по телефон, факс, обична или електронска пошта до 11:59 часот во последниот работен ден во соодветниот месец, за да бидат обработени и признати за бонуси и квалификации за соодветниот месец.
- (в) Порачките ќе бидат обработени и исполнети откако е извршено и потврдено плаќањето кон компанијата на еден од следните начини: плаќање во готово, дебитна или кредитна картичка и вирман.
- (г) Сопственикот на Форевер бизнис има обврска да ги проверува порачките при преземање и во случај на отстапки во квалитетот или количината, да ја извести канцеларијата на ФЛП во рок не подолг од 24 часа по приемот на порачката.
- (д) Сопственикот на Форевер бизнис нема право да прави лични порачки за повеќе од 25 бода во еден календарски месец, без претходно одобрение од страна на ФЛП.
- (е) Минималната вредност на секоја порачка е 45 евра во денарска противвредност, со вклучен ДДВ. Во оваа сума се вклучуваат само производи, но не и печатени и маркетинг материјали.
- (е) Сите порачки подлежат на, и сите испораки се условени од конечен прием од страна на канцеларијата на ФЛП. Добивањето на извештај за бонуси е доказ за прифаќањето од централната канцеларија.
- (ж) Кога се порачува производ кој е предмет на претходна порачка, сопственикот на Форевер бизнис потврдува пред компанијата дека 75% од претходната порачка на производи се веќе продадени, употребени или искористени на друг начин.

14

ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ

- 14.01** (а) Регистриран сопственик на Форевер бизнис може да го смени својот спонзор, под услов претходните 24 месеци да:
- 1) бил сопственик на Форевер бизнис и
 - 2) не купувал или добивал производи на ФЛП од компанијата или од друг извор, и
 - 3) не добивал какви и да било плаќања од друг СФБ, и
 - 4) не спонзорирал други лица во ФЛП.
- (б) Пред молбата за повторно спонзорирање да биде уважена, сопственикот на Форевер бизнис кој подлежи на процедурата, треба да потпише и завери на нотар писмена изјава по однос на горенаведената политика, под страв од кривична одговорност за неточни податоци.
- (в) Ако сопственикот на Форевер бизнис е запишан како сопруг/сопруга на второ место во постоечката молба за регистрација (договор) и сака да биде повторно спонзорирани од титуларот на истата регистрација, тој/таа може тоа да го направи, без да ги исполнува условите наведени под (а) и (б) од оваа точка.

- (г) Повторно спонзорираниот СФБ започнува со работа под новиот спонзор од ниво новус клиент и купува производи по цени за новус клиенти. Тој ја губи целата мрежа, создадена до тој момент во сите држави во кои е регистриран.
- (д) Повторно спонзорираниот новус клиент се признава на неговиот спонзор како новоспонзорирани новус клиент за сите програми и промоции.

14.02 (а) Ако СФБ има различни спонзори во земјите кои подоцна се споени во една оперативна компанија, тој/таа може да направи едно од следните:

- 1) Да се откаже од бизнисот со Форевер и сите постоечки мрежи надолу во земјата во која тој/таа во минатото ги спонзорирал, под услов тој/таа да не купувал производи или спонзорирал во последните 24 месеци во таа земја; и да го задржи бизнисот со Форевер под спонзор кој е на неговата оригинална молба за регистрација во Форевер. Тој/таа ќе го задржи моменталното ниво во Маркетинг планот.
- 2) Да ги задржи одделните Форевер бизниси; бизнисот со оригиналниот спонзор ќе биде примарен, во кој тој/таа ќе се квалификува како активен секој месец. Откако ќе се квалификува како активен, секундарниот Форевер бизнис ќе добие Потврда за исполнети услови.

15 ПОЛИТИКА ЗА МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ

15.01 а) Оваа политика се однесува за меѓународно спонзорирање, направено по 22 мај 2002 год.

б) Процедурите за меѓународно спонзорирање се следните:

- 1) Сопственикот на Форевер бизнис треба да се поврзе со централната канцеларија на компанијата во државата каде живее и да каже во која држава сака да биде меѓународно спонзорирани.
- 2) Првиот регистрациски број ќе остане непроменет во сите држави во кои тој ќе биде меѓународно спонзорирани.
- 3) Спонзор на сопственикот на Форевер бизнис во сите странски држави ќе биде спонзорот кој е запишан во актуелната молба за регистрација, поднесена во државата на место на живеење.
- 4) Сопственикот на Форевер бизнис автоматски започнува од актуелното ниво во маркетинг планот на ФЛП во сите други држави во кои е меѓународно спонзорирани.
- 5) Бодовите генерирани во една оперативна зона не можат да се комбинираат со тие од друга со цел квалификација на повисоко ниво, за добивање на бонус или за премии по долгорочната програма за стимулирање. Но, тие можат да се собираат за квалификација за Глобалното рели, како и за исполнување на барањата за НОВИ бодови во програмите Chairman's Bonus и Менаџер „Орел“.
- 6) Кога СФБ ќе се издигне на ниво во која и да е држава, тоа ќе се рефлектира следниот месец во сите останати држави.
- 7) По постигнување на Активен статус (4 бода) во матичната земја, СФБ ќе се смета за Активен во сите други земји во наредниот месец, без оглед кое ниво тој/ таа има постигнато.
- 8) Ако СФБ кој во државата на место на живеење сè уште не постигнал ниво Менаџер, биде издигнат до тоа ниво од мрежата надолу во друга држава, за да

стане Признат Менаџер, тој треба да биде Активен во целиот квалификационен период, а во вториот месец од квалификацијата да има најмалку 25 лични и неменаџерски бодови или во државата на место на живеење, или во државата во која се случува издигнувањето во ниво.

- 9) Кога сопственик на ФорEVER бизнис ќе го промени местото на живеење од една држава во друга, тој треба да ја извести канцеларијата на ФорEVER во старата држава на место на живеење, за да биде направена промената и да му биде назначена нова држава на место на живеење.

16

ЗАБРАНЕТИ АКТИВНОСТИ

- 16.01** Одлуките на Управителот на ФЛПБ и Извршниот одбор на ФЛП да се прекине регистрацијата и обврзувачките односи кои произлегуваат од неа или да се отфрлат, прераспределат или корегираат бонуси, бодови, компензации или награди по програми за стимулирање и др., поради учество на кој и да било сопственик на ФорEVER бизнис во активности кои и противречат на Деловната политика, се конечни и не подлежат на повторно разгледување. Смесени пропусти и непочитување на Деловната политика од страна на сопствениците на ФорEVER бизнис ќе се казнуваат бескомпромисно, што може да вклучува прекинување на регистрацијата и судско барање на отштета.

- 16.02** Забранети активности кои се основ за прекинување на регистрацијата и преземање на одговорност за штети, причинети од такви активности, вклучуваат, но не се ограничени на следните:

- (а) **Нечесно спонзорирање.** На сопственикот на ФорEVER бизнис му се забранува спонзорирање на физички лица без нивно знаење и/или потпишување на молба за регистрација од името на тие физички лица; нечесно спонзорирање на дадено лице како сопственик на ФорEVER бизнис; спонзорирање или обид за спонзорирање на непостоечки лица како сопственици на ФорEVER бизнис или клиенти („фантоми“), со цел квалификација за добивање на провизии или бонуси.
- (б) **Купување на бонуси.** На сопственикот на ФорEVER бизнис му се забранува да порачува количини поголеми од неопходните за задоволување на потребите за непосредни продажби. Дополнителни количини од даден производ можат да бидат купувани само откако 75% од претходната порачка се продадени, консумирани или употребени на друг начин. На сопственикот на ФорEVER бизнис му е строго забрането да купува производи или да поттикнува други сопственици на ФорEVER бизнис да купуваат производи единствено со цел да се квалификуваат за добивање на бонуси. Се забранува и секој друг механизам преку кој се извршуваат стратешки набавки со цел зголемување на провизиите или бонусите, кога даден СФБ не ги користи добронамерено купените производи. За да се спречи натрупување на стока се преземаат следните активности:
- 1) Секој СФБ, кој прави порачка за производ кој бил предмет на претходна порачка, треба да потврди пред компанијата дека 75% од производите од претходната порачка биле продадени или употребени на друг начин. Секој сопственик на ФорEVER бизнис треба да си води точна евиденција за месечните продажби на своите клиенти, бидејќи таа документација може да биде проверена од компанијата, по претходно навремено известување за тоа. Оваа евиденција треба да содржи отчет за залихите на крајот на месецот.

- 2) Компанијата има либерален однос кон спроведувањето на политиката за откуп на свои производи при прекурачување на регистрацијата, но ФЛПБ нема да откупува производи или да рефундира пари за производи кои биле пријавени за искористени или продадени. Лажното претставување на количината на продадени или консумирани производи со цел да се добие повисоко ниво во маркетинг планот е основ за прекурачување на регистрацијата.
 - 3) За да се спречи можноста сопственик на Форевеј бизнис да поттикнува други СФБ да ја заобиколат забраната за натрупување на стока, компанијата има право да ги врати назад од мрежата нагоре на СФБ кој ја прекратил дејноста, сите исплатени бонуси за производите кои тој СФБ ги вратил.
- (в) **Купување преку полномошник.** На сопствениците на Форевеј бизнис им се забранува да купуваат производи од компанијата од името на друго лице. Купувањето на производи се прави само лично.
- (г) **Продажба на други СФБ.** Во дополние кон продажбите на мало на крајни потрошувачи, сопствениците на Форевеј бизнис имаат право да продаваат производи единствено на лично спонзорираните од нив СФБ по цени кои не се пониски од цените за СФБ. Секоја друга продажба на други сопственици на Форевеј бизнис, директна или индиректна, е забранена активност, како за продавачот, така и за купувачот. Соодветните бодови од таква забранета продажба нема да бидат признати за исполнување на барањата за активност или за квалификација за какви и да било други привилегии во маркетинг програмата на компанијата. При ваков прекршок, канцеларијата на ФЛП Бугарија/Македонија ќе ги направи неопходните корекции на бонусите и бодовите.
- (д) Извршување на активностите, забранети во точки 17.10, 19.02 и 20, опишани подолу.
- (е) Појавата, повикувањето или дозвола името или сликата на сопственикот на Форевеј бизнис да фигурираат во промотивни, рекламни и пропагандни материјали на друга компанија која се занимава со директна продажба.
- (е) Секое дејство или непостапување од страна на сопственикот на Форевеј бизнис, кое докажува смислено запоставување и/или грубо кршење на Деловната политика.
- (ж) **Продажба во продавници.**
- 1) Освен исклучоците опишани подолу во оваа точка, на сопствениците на Форевеј бизнис им се забранува да дозволуваат производи на компанијата да бидат продавани или изложувани во продавници за малопродажба, продавници во воени бази, месарници, битпазари и други панагури. Изложувања пократки од една седмица, еднаш на дванаесет месеци на едно и исто место, се сметаат за времени и затоа се дозволени по добивање на писмена согласност од ФЛПБ.
 - 2) Сопственици на Форевеј бизнис кои работат услужна дејност, фризерски салони, козметички салони или центри за здравје, се исклучоци и им се дозволува да изложуваат и продаваат производи во своите канцеларии, салони и или центри. На тие СФБ сепак не им е дозволено да ги рекламираат производите на компанијата со поставување на надворешни реклами или да ги изложуваат производите во излози.
 - 3) Сопствениците на Форевеј бизнис немаат право да ги изложуваат или продаваат производите на Форевеј во пакувања различни од оригиналните, освен при дегустација во ресторани.

- (з) **Користење на неодобрани печатени материјали.** Потребно е претходно писмено одобрение од компанијата за употребата, производството и продажбата на какви и да е печатени и помошни материјали, различни од претставените од ФЛПБ.
- (с) **Онлајн продажби.** Продажби на производи преку онлајн маркетинг медиуми, онлајн молови или сајтови за трговија како, но не само, eBay, OLX или Amazon.com, се забранети.
- (и) **Продажба со цел препродажба.** На сопствениците на Фореввер бизнис им е забрането да продават ФЛП производи на трети лица со цел препродажба, ниту да ја доверат продажбата на ФЛП производи на трети лица.
- (ј) **Привлекување на сопственици на Фореввер бизнис во други компании.** На сопствениците на Фореввер бизнис им се забранува да, директно или индиректно, контактираат со, молат, убедуваат, вклучуваат, спонзорираат или прифаќаат даден сопственик на Фореввер бизнис, клиент на ФЛП или лице кое било СФБ или клиент на ФЛП во последните 12 (дванаесет) месеци, во, или да го насочуваат на каков и да е начин да ги промовира можностите од маркетинг програмите на различна од ФЛП фирма за директна продажба.
- (к) На сопствениците на Фореввер бизнис им се забранува да ги потценуваат другите СФБ, производите/услугите на ФЛП, маркетинг и компензациониот план или вработените на ФЛП пред други сопственици на Фореввер бизнис или трети лица. Сите прашања, предлози или коментари по овие прашања треба да бидат предадени во писмена форма во канцеларијата на ФЛПБ.
- (л) **Искажување на тврдења за лековити својства на производите.** На сопствениците на Фореввер бизнис им се забранува да даваат изјави за сигурност, терапевтски или лековити својства на производите. Може да се користат само изјави или искази кои се официјално одобрени од ФЛП, или се содржат во актуелната литература на ФЛП. Никој СФБ не може да тврди дека ФЛП производите се корисни што се однесува до лечењето, превенцијата, дијагностицирањето и излекувањето на дадена болест. Медицинските тврдења во однос на производите на ФЛП се строго забранети. Сопствениците на Фореввер бизнис треба да му препорачаат на секој клиент кој во дадениот период е под лекарски надзор, да побара совет од својот лекар пред да го промени својот режим на исхрана.
- (љ) **Искажување на прогнози за доходи.** Строго се забранети прогнози за доходи и потенцијално заведувачки информации за доходи, освен ако претходно не е добиено писмено известување од ФЛПБ. Финансискиот успех на сопственикот на Фореввер бизнис зависи во целост од неговиот труд, посветеност, квалификација, како и од обуката и раководството кои тој го извршува во својата мрежа и ФЛП активност.
- (м) **Работа преку полномошник.** Фореввер бизнис и секоја мрежа под него, создадена или управувана од друго лице, различно од титуларот во молбата за регистрација, вклучително блиски роднини, намерно или ненамерно, се забранува и ќе биде коригирано од Управителот на ФЛПБ и Извршниот одбор на ФЛП, во согласност со Деловната политика.
- (н) **Извоз на производи.** Сопствениците на Фореввер бизнис имаат право да купуваат производи со цел да ги користат за дејноста и за лични потреби во земјата во која се купени. Сопствениците на Фореввер бизнис немаат право да купуваат производи

со цел да ги извезуваат, освен за задоволување на личните потреби или на потребите на нивното семејство во држави во кои нема официјална канцеларијата на компанијата, без писмена согласност од страна на ФЛПБ.

- (њ) **Реклама на цената на производот.** На СФБ му се забранува секоја форма на рекламирање на нашите производи по било која цена пониска од препорачаната продажна цена. Ова вклучува наведена цена или било која друга формула која ја намалува цената што била платена за било кој Форевер производ, пониска од препорачаната продажна цена.
- (о) На СФБ му се забранува на било кој начин да поттикнува, присилува или убедува било кој друг СФБ да ја прекрати својата позиција, да престане да го води Форевер бизнисот или да ги намали неговите (нејзините) активности за градење бизнис од било која причина.

17 ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА

17.01 (а) Односите помеѓу сопственикот на Форевер бизнис и ФЛП имат договорен карактер. Само физички лица, кои наполниле 18 години, можат да влезат во договорни односи со ФЛП, за да станат сопственици на Форевер бизнис.

- 1) Сопственик на Форевер бизнис може при одредени услови да регистрира контролирано трговско друштво, кое ќе биде носител на неговиот/нејзиниот договорен однос со ФЛПБ. Контролирано трговско друштво (наречено подолу „Трговското друштво“) се дефинира како друштво со ограничена одговорност (ДООЕЛ или ДОО), основано од титуларот во Молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис (договор) или, ако тоа е одобрено од ФЛПБ, од двајца содружници, при што и двајцата треба да се директно ангажирани со секојдневните оперативни работи на Форевер бизнисот. Во дополние кон почитувањето на сите стандардни барања за договорниот однос со ФЛПБ и Деловната политика на ФЛПБ, физичкото лице сопственик на Форевер бизнис ќе треба да склучи Договор за сопствен Форевер бизнис преку трговско друштво, кој ќе се дополнува, ќе биде инкорпориран и ќе се смета за дел од Молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис (договорот), и ќе ги содржи дополнителните услови, при кои сопственикот на Форевер бизнис се согласува да дејствува преку Трговското друштво. Договорот за сопствен Форевер бизнис преку трговско друштво може да се добие во канцеларијата на ФЛПБ или да се преземе од делот за СФБ на интернет сајтовите на компанијата www.foreverliving.com или www.flp.bg.
- 2) Сопственикот на Форевер бизнис е лично одговорен за барањето на професионален совет за формирање на Трговското друштво, даночните аспекти за тоа и други потенцијални правни прашања. ФЛПБ изрично отфрла секаква одговорност, која се однесува на одлуката на сопственикот на Форевер бизнис да извршува дејност преку Трговско друштво. ФЛПБ нема да потврдува, ниту ќе дава какви и да било даночни, сметководствени или правни совети, кои се однесуваат на пренесувањето на договорниот однос на Трговско друштво.
- 3) Компанијата не е одговорна за какви и да е загуби, директни, индиректни, вонредни или предвидливи штети, како и за секакви други загуби, настанати или претрпени од сопственикот на Форевер бизнис како резултат на префрлањето на договорниот однос од негово име на Трговско друштво.

- (б) Сопственикот на Фореввер бизнис се смета за независна договорна странка. Од него се бара да ја врши дејноста согласно обврзувачките услови содржани во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис (договорот) и во согласност со Деловната политика, применлива за земјата во која сопственикот на Фореввер бизнис ја извршува дејноста.
 - (в) Сопственик на Фореввер бизнис е лицето кое е внесено во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис (договорот) и во базата на податоци на компанијата.
 - (г) Сопственикот на Фореввер бизнис ќе биде одговорен за правилното управување на својот Фореввер бизнис, особено, но не само за тоа да не дозволува членови на семејството да користат информација стекната преку Фореввер бизнисот, за да го заобиколат почитувањето на Деловната политика, што се бара или произлегува од договорниот однос на сопственикот на Фореввер бизнис со ФЛПБ. Неисполнувањето од страна на сопственикот на Фореввер бизнис на обврските за правилно управување на неговиот Фореввер бизнис може да доведе до прекинување на регистрацијата во ФЛПБ.
 - (д) Во случај кога член на мрежата надолу на СФБ се регистрира во странска држава, во која сопственикот на Фореввер бизнис досега нема регистрација, тој автоматски ќе биде регистриран во соодветната држава и се согласува да се придржува на локалните закони и политиката во таа земја. Сопственикот на Фореввер бизнис исто така се согласува дека е обврзан од политиката за решавање на спорови, изложена подолу.
- 17.02** ФЛПБ се согласува да му продава производи на сопственикот на Фореввер бизнис и да му исплаќа бонуси за остварениот промет, како што тоа е предвидено во Маркетинг планот на компанијата, под услов тој СФБ да не ги нарушил условите на договорот, наведени во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис, одобрена од ФЛПБ.
- 17.03** Сопственикот на Фореввер бизнис може да развива свои маркетинг техники, доколку тие не противречат на одредбите на компанијата, државата, или правила, одредби или закони на соодветната јурисдикција.
- 17.04** Секој пренос на статусот на Фореввер бизнис, освен ако не е резултат на наследство, е во спротивност со Деловната политика. Без претходно одобрение од страна на Централната канцеларија, таквиот пренос ќе биде ништожен.
- 17.05** Освен во случаите опишани во Деловната политика, на сопственикот на Фореввер бизнис му се забранува да го промени спонзорот директно или индиректно. ФЛПБ ја има во предвид само првата валидна молба, примена во компанијата. Следните поддадените молби од сопственикот на Фореввер бизнис ќе бидат отфрлени.
- 17.06** Кога СФБ го менува местото на живеење од една држава во друга, тој треба да ја извести канцеларијата на ФЛП во старата држава на место на живеење, за да се направи промената и да му биде назначена нова држава на место на живеење.
- 17.07** **Грешки или прашања.** Ако СФБ има прашања или смета дека има грешки во врска со бонуси, извештаи за активноста на неговата мрежа надолу, плаќања или промени, тој треба во рок од 60 (шеесет) дена од денот на воочената грешка да го извести ФЛПБ. ФЛПБ не сноси одговорност за грешки, пропусти или проблеми кои не се соопштени во рок од 60 (шеесет) дена.

17.08 Доброволно прекратување.

- (а) Ако СФБ сака да ја прекрати дејноста, тој треба да го направи тоа во писмена форма. Молбата за прекратување на дејност треба да биде потпишана и од двајцата сопружници кои фигурираат во молбата за регистрација. Датумот од кој прекратувањето стапува во сила, е датумот на кој Матичната канцеларија ќе ја прифати молбата за прекратување на дејноста. Сопственикот на Фореввер бизнис кој ја прекратува дејноста го губи моменталното ниво на продажба и целата мрежа создадена до моментот во сите држави во светот.
- (б) Кога СФБ ќе ја прекрати дејноста, неговиот сопруг/сопруга, запишан(а) во молбата за регистрација (договорот), исто така ќе се смета за исклучен(а).
- (в) По две години сопственикот на Фореввер бизнис може да аплицира одново, ако добие согласност од Централната канцеларија. Ако добие одобрение, тој започнува работа од ниво новус клиент, а неговата мрежа, создадена пред прекратувањето, не се враќа.

17.09 Принудно прекратување или времено отстранување.

- (а) Прекратување на регистрацијата значи одземање на сите привилегии и договорни права на сопственикот на Фореввер бизнис како во страната на место на живеење, така и во сите други држави, вклучително на привилегијата да купува и дистрибуира производи. Прекратувањето на регистрацијата води до неможност за квалификација за добивање на бонуси од група и прекратување на учество во сите програми за стимулирање, спонзорирани од компанијата.
- (б) Сопственикот на Фореввер бизнис чија регистрација е прекратена, по барање на ФЛПБ се задолжува да плати, врати или ја обештети ФЛПБ за сите привилегии, награди, стоки или бонуси, добиени од ФЛПБ по датумот на активностите кои довеле до прекратување на регистрацијата. По враќањето на сите трошоци и штети, причинети од однесувањето на сопственикот на Фореввер бизнис, бонусите одземени како резултат на прекратувањето, се исплаќаат на следниот квалификуван СФБ во мрежата нагоре, кој ги нема прекршено условите во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис, потпишана од него и одобрена од компанијата.
- (в) По две години сопственикот на Фореввер бизнис може да аплицира повторно. Ако добие одобрение, тој започнува работа од ниво новус клиент, а неговата мрежа создадена пред прекратувањето, не се враќа.
- (г) Отстранувањето е привремен статус, при што на сопственикот на Фореввер бизнис му е забрането да прави порачки, да остварува добивка и бонуси, како и да спонзорира други СФБ.
- (д) Добивката и бонусите на времено отстранетиот СФБ ќе бидат задржани, додека Фореввер бизнисот му биде вратен или трајно прекинат. Ако статусот му биде вратен, сопственикот на Фореввер бизнис ќе ги добие задржаните плаќања; во спротивно сумите ќе бидат распределени во согласност со маркетинг планот.

17.10 Интернет политика.

- (а) **Онлајн продажба на производи.** На секој сопственик на Фореввер бизнис му е дадена можност да купи одобрен од ФЛП вебсајт на СФБ преку апликацијата „ФЛП360“ за онлајн маркетинг на производи, со користење на директна врска со интернет

продавницата на ФЛП на адреса www.foreverliving.com. Онлајн порачки ќе бидат реализирани директно од ФЛП на тој вебсајт. Овој интернет линк е создаден така што ФЛП страниците ќе останат во рамките на сајтот на сопственикот на Форевер бизнис. Посетителите всушност нема да го напуштат вебсајтот на сопственикот на Форевер бизнис. За да се запази интегритетот на брендот ФЛП, производната линија и односот СФБ/клиент, на сопствениците на Форевер бизнис им се забранува да продаваат производи на брендот ФЛП онлајн преку свој независен вебсајт. Продажбите преку електронска трговија можат да бидат направени само директно од, или преку врска со официјалниот ФЛП вебсајт на адреса: www.foreverliving.com.

- (б) Не се дозволува спонзорирање на сопственици на Форевер бизнис онлајн преку програма за електронски потпис или преку онлајн формулар, со исклучок на директен формулар (молба) за регистрација во, или врска кон официјалниот ФЛП вебсајт на адреса: www.foreverliving.com.
- (в) Вебсајтовите/фејсбук страниците на СФБ ќе бидат дозволени за целите на маркетингање и промовирање, но не и за целите на продажби на производи преку електронска трговија или за спонзорирање на сопственици на Форевер бизнис, доколку соодветствуваат или се изменети за да одговараат на Деловната политика на ФЛПБ.
- (г) Сопствениците на Форевер бизнис немаат право да го користат името Forever Living Products или некоја од неговите трговски марки, трговски наименоувања, марки на производи, имиња на домени (URL), или да копираат или користат ФЛП материјали од било кој извор, што може да го подведе или доведе до заблуда корисникот дека вебсајтот/фејсбук страницата на сопственикот на Форевер бизнис е на ФЛП или на некоја од неговите филијали. Имињата на ФЛП производите се исклучителна сопственост на ФЛП и не можат да се користат од сопственикот на Форевер бизнис како платен линк или за друга неodobrena употреба. Индивидуалните вебсајтови/фејсбук страници на СФБ треба јасно да укажуваат дека тие им припаѓаат на независни СФБ, кои не се претставници на ФЛП, или на некоја од неговите филијали широм светот.
- (д) Сопствениците на Форевер бизнис треба да ги поврзат своите вебсајтови/фејсбук страници со официјалниот вебсајт на ФЛП, создаден и поддржан од ФЛП на адреса: www.foreverliving.com.
- (ѓ) Сите вебсајтови/фејсбук страници на сопствениците на Форевер бизнис треба да одразуваат и да содржат врски само кон фирми или производи кои го носат името ФЛП и да бидат со содржина која одговара на добрите морални принципи.
- (е) **Рекламирање по електронски пат.** Ќе се дозволат вебсајтови/фејсбук страници на сопственици на Форевер бизнис, одобрени од ФЛП, или такви кои се дел од онлајн банери или рекламни екрани кои одговараат на правилата за рекламирање на ФЛП и биле одобрени од ФЛПБ. Онлајн банерите или рекламните екрани треба да му бидат претставени на ФЛПБ за одобрение пред да бидат поставени онлајн и треба да ги поврзуваат корисниците со вебсајтот на компанијата или со вебсајт/фејсбук страницата на СФБ кои се одобрени од ФЛПБ. Сите електронски реклами се предмет на регулирање и под контрола на Деловната политика на ФЛПБ односно правилата за рекламирање и промовирање.

18 ПРАВНИ БАРАЊА

18.01 Решавање на спорови / Откажување од судски процес.

- (а) Ако евентуален спор или барање кое произлегува од или е поврзано со Форевер бизнисот или производите на ФЛП не може да се реши преку преговори, компанијата и сопственикот на Форевер бизнис се согласуваат со цел постигнување во најголем можен степен заемно корисно решение на спорот и тоа навремено, ефикасно и со минимум трошоци, дека се откажуваат од соодветните права за спроведување на судски процес и ќе го решат спорот со доставување на предметот на спорот на Американската арбитражна асоцијација за задолжителна арбитража во Марикопа каунти, Аризона, согласно со писмените процедури прифатени од ФЛП за решавање на спорови. Марикопа каунти, Аризона, ќе се смета за единственото место во однос на јурisdикцијата при решавање на спор помеѓу ФЛПБ и сопственикот на Форевер бизнис, а ако е соодветно, во согласност со процедурите за решавање на спорови на ФЛП – суд со соодветната јурisdикција и со местоположба во државата Аризона, Марикопа каунти. Согласно условите на договорот, во молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис, надлежно е законодавството на државата Аризона.
- (б) Учесството во програмата за меѓународно спонзорирање е привилегија која на секој СФБ му дава можност да има корист од меѓународната мрежа на ФЛП компании. Програмата за меѓународно спонзорирање се следи од Централната канцеларија на ФЛП во Марикопа Каунти, Аризона. СФБ кој учествува во програмата за меѓународно спонзорирање, се согласува сите спорови кои произлегуваат од или во врска со односите на сопственикот на Форевер бизнис или во врска со ФЛП производите, поврзани на некаков начин со филијалите на ФЛП, да бидат решавани преку задолжителна арбитража во Марикопа Каунти, Аризона, согласно Деловната политика на ФЛП-САД и политиката на Forever Living Products International, Inc за решавање на спорови, како што е посочено погоре и изложено на вебсајтот на централната канцеларија на ФЛП: www.foreverliving.com.

18.02 Префрлање преку наследство.

- (а) Форевер бизнисот не може да биде префрлен. Преминување на Форевер бизнис кон друго лице е можно само во случај на смрт, законска разделба или развод.
- (б) Сите молби за регистрација на сопствен Форевер бизнис во ФЛП (договори) кои содржат два потписа, независно од датумот на потпишувањето, ќе се смета дека создаваат Заеднички договор со право на наследник. Ако живеете во држава која предвидува сопружнички имот во заедница, третманот ќе биде ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА НАСЛЕДУВАЊЕ. Со потврдување на смртта на кој и да е од потпишаните сопственици на Форевер бизнис, договорниот однос автоматски се префрла на живиот СФБ. Тоа ќе се случи без оглед на тоа што е напишано во тестаментот на првиот починат сопственик на Форевер бизнис. Тоа значи дека кога две лица имаат потпишано молба за регистрација на сопствен Форевер бизнис (договор), оној кој ќе остане жив ќе биде единствен СФБ по смртта на другиот. Ако не сака ваков исход, СФБ мора да ја контактира Матичната канцеларија и да ги изрази своите барања за да се одреди дали тие ќе можат да бидат задоволени. Имајте во предвид дека промени во Форевер бизнисот не може да се прават додека сте живи, освен во случај на законска разделба или развод.

- (в) Ако во молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис (договорот), лицето кое е во законски брак и кое обележало ЖЕНЕТ/МАЖЕНА во квадратчето за брачна состојба, а молбата е потпишана само од едниот од сопрузите, компанијата ќе го третира Форевер бизнисот како ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА НАСЛЕДУВАЊЕ. Во случај на смрт на сопственикот на Форевер бизнис, компанијата ќе му даде можност на живиот сопруг/а да потврди во писмена форма дека сака да стане СФБ со тоа што ќе потпише молба за регистрација.
- (г) Молби за регистрација на сопствен Форевер бизнис во кои е означено НЕЖЕНЕТ/ НЕМАЖЕНА во квадратчето за брачна состојба и кои се потпишани само од едно лице ќе бидат третирани соодветно.
- (д) За да се префрли Форевер бизнис на неженето/немажено лице во случај на смрт, тоа лице треба да има тестамент во кој е наведено на кого му го остава Форевер бизнисот.
- (ѓ) Компанијата ја признава молбата за регистрација како ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА НАСЛЕДУВАЊЕ и го признава користењето на тестамент како законски средства за поседување на Форевер бизнис и во случај на смрт на сопственикот на Форевер бизнис, како средство за префрлање на Форевер бизнис на живиот сопруг/а или соодветно кон наведениот корисник, без да е потребно формално прифаќање на наследството од соодветниот наследник. Во случај на смрт на сопственикот на Форевер бизнис, компанијата ќе му даде можност на живиот сопруг/а или соодветно на наведениот во тестаментот наследник, можност да потврди во писмена форма дека сака да стане СФБ, со тоа што ќе потпише молба за регистрација.
- (е) Ако носител на договорниот однос е Трговско друштво, смртта на примарниот содружник нема да го укине договорниот однос, доколку сопственоста на Трговското друштво останува во согласност со политиката на компанијата, со која се утврдени барањата за сопственост на такви Трговски друштва. Префрлањето на удел во Трговското друштво кое следува по смртта на примарниот содружник ќе биде признато од компанијата кога судско решение или официјални документи за докажување на префрлањето бидат претставени на компанијата и одобрени од неа.
- (ж) Во рок до 6 (шест) месеци по смртта на сопственикот на Форевер бизнис, живиот СФБ, старателот или исполнителот на тестаментот треба да достави известие за смртта во месната централна канцеларија на ФЛП. Известие треба да содржи заверена копија од посмртницата, заверена копија од решението за наследници, заверена копија од тестаментот, или судско решение кое го потврдува префрлањето на Форевер бизнисот на квалификуван наследник. По 6 (шест) месеци од датумот на смртта, ФЛП може да го избрише починатиот СФБ од Форевер бизнис. Потребно е навремено известување и приложување на потребните документи во интерес на наследникот, за да се избегне привремено или трајно прекратување на Форевер бизнисот. Пред да истече 6-месечниот период, во месната централна канцеларија на ФЛП може да биде поднесена молба за разумно продолжување на рокот, со цел да се обезбедат сите документи, под услов да има реални причини за тоа. ФЛП го задржува правото да извршува плаќање на живиот сопругник, старател или законски извршител на тестаментот на починатиот СФБ до претставувањето на соодветните официјални документи.

- (з) Правата за наследување на Фореввер бизнис се ограничуваат и забрануваат, како што следува:
- 1) Наследникот треба да биде лице кое ги исполнува барањата за сопственик на Фореввер бизнис.
 - 2) Бидејќи наследникот треба да биде полнолетен, во случаите кога наследниците не се полнолетни, мора да се назначи заштитник или старател. Во случај да биде назначен старател, во ФЛПБ треба да биде доставена копија од судското решение. Тоа решение изрично треба да му дава право на старателот да делува во својство на СФБ. Заштитникот или старателот треба да биде одреден од суд со надлежна јурисдикција и да добие изрично одобрение да извршува дејност во име на малолетните лица.
 - 3) Заштитникот или старателот го задржуваат статусот на СФБ, додека договорот за сопствен Фореввер бизнис не биде нарушен, додека наследникот не стане полнолетен и во својство на наследник не ја прифати одговорноста да дејствува како СФБ со претходно судско одобрение.
 - 4) Старателот, заштитникот, сопружникот или други сопственици на Фореввер бизнис, кои имаат својство на законски претставници, имаат одговорност за активностите на корисникот, старателот или нивниот сопруг(а) со цел за следење на одредбите на политиката на компанијата и на договорот за регистрација на сопствен Фореввер бизнис. Прекршувањето на Деловната политика од страна на некој од горенаведените лица е основ за прекратување на регистрацијата.
 - 5) Во рамките на маркетинг планот на компанијата, позициите кои можат да се наследуваат, се ограничени до ниво Менаџер. Сепак, бонуси се исплаќаат на истите нивоа и при истите барања, како и за починатиот. Фореввер бизнис позиции под ниво Менаџер се наследуваат на истото ниво.

18.03 Трансфер како резултат на развод

- (а) Во текот на постапката за развод и преговорите за поделба на имотот, ФЛП ќе продолжи со исплатата на бонуси на СФБ така како што тоа се правело пред постапката за развод.
- (б) Во случај на развод или законска разделба, според законски спроведена поделба на имот, може да се одреди доделување на Фореввер бизнисот на едниот или другиот брачен другар. Фореввер бизнисот не може да биде поделен. Само еден брачен другар има право да ја задржи моментално изградената мрежа, создадена од сопственикот на Фореввер бизнис. Другиот брачен другар може да создаде своја мрежа на истото ниво во маркетинг планот на кое бил бившиот брачен другар. Другиот брачен другар мора да го избере првиот спонзор. Новиот Фореввер бизнис на другиот сопруг ќе се третира како наследен од спонзорот, сè додека тој повторно не се квалификува.

19

ОГРАНИЧУВАЧКИ ОДРЕДБИ

- 19.01** До степен дозволен со закон, ФЛПБ, неговите директори, службеници, акционери, вработени, назначени лица и застапници (заедно наречени “соработници”) не носат одговорност за, и сопствениците на Фореввер бизнис ги ослободуваат ФЛПБ и неговите соработници од, и се откажуваат од правото на секакви барања и претензии, за загуби на профит, индиректни, директни, специјални и

посредни штети, како и за секакви други загуби предизвикани или претрпени од сопствениците на Фореввер бизнис како резултат на:

- (а) прекршување од страна на сопственикот на Фореввер бизнис на Деловната политика и процедурите и условите на договорот во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис;
- (б) промовирањето или управувањето на Фореввер бизнисот и активностите на сопственикот на Фореввер бизнис, поврзани со тоа;
- (в) неточна или погрешна информација, дадена од сопственикот на Фореввер бизнис на ФЛПБ или неговите соработници; или
- (г) пропуст од страна на сопственикот на Фореввер бизнис да даде податоци или информации кои и се неопходни на ФЛПБ за да ја извршува дејноста, вклучително, но не само вклучувањето и прифаќањето на сопственикот на Фореввер бизнис во маркетинг планот на ФЛП и исплатата на бонусите од група. СЕКОЈ СФБ СЕ СОГЛАСУВА ДЕКА ОДГОВОРНОСТА НА ФЛПБ И НЕГОВИТЕ СОРАБОТНИЦИ ЗА КАКВО БИЛО ПОБАРУВАЊЕ, ПОВРЗАНО СО НИВНИТЕ ОДНОСИ, ВКЛУЧИТЕЛНО, НО БЕЗ ДА СЕ ОГРАНИЧУВА ДО, ПРЕЗЕМАЊЕ НА АКТИВНОСТИ, КОИ ПРОИЗЛЕГУВААТ ОД РЕГИСТРАЦИЈАТА, НЕДОЗВОЛЕН ПРЕКРШОК ИЛИ ПО СИЛАТА НА ЗАКОНОТ, СЕ ОГРАНИЧУВА ДО ВРЕДНОСТА НА ПРОИЗВОДИТЕ ШТО СФБ ГИ КУПИЛ ОД ФЛПБ, КОИ СЕ ВО СОСТОЈБА ДА БИДАТ ПРЕПРОДАДЕНИ.

19.02 Ограничена лиценца за користење на марки на компанијата

- (а) Името „Фореввер Ливинг Продактс“ („Forever Living Products“), знаците на ФЛП и другите имиња, прифатени од ФЛП, вклучително наменувањата на производи на ФЛП, се сопствени трговски наменувања и/или трговски марки на ФЛП.
- (б) Со ова ФЛП му дозволува на секој СФБ да ги користи регистрираните трговски марки на ФЛП, марки на услуги и други марки (заедно наречени „Марки“) во врска со исполнувањето на неговите задолженија и ангажмани согласно условите на договорот во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис и соодветните политики и процедури. Сите марки се и ќе останат исклучива сопственост на „ФЛП“. Марките можат да бидат користени единствено како што е укажано со условите на договорот во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис и соодветните ФЛП политики и процедури. Лиценцата ќе биде во сила само доколку сопственикот на Фореввер бизнис се придржува до ФЛП политиките и процедурите. Сепак, на секој СФБ му е забрането да претендира сопственост над ФЛП марки (т.е. да регистрира domein со името „ФЛП“, „Фореввер Ливинг“, „Фореввер Ливинг Продактс“, „FLP“, „Forever Living“, „Forever Living Products“, или друга ФЛП марка на каков и да е начин, модел или форма), освен ако нема претходно писмено одобрение од ФЛП. Овие марки се од исклучителна важност за ФЛП и им се обезбедуваат на секој СФБ за употреба на изрично одобрен начин.
- (в) Сопствениците на Фореввер бизнис не смеат да рекламираат ФЛП производи, освен преку рекламните или промотивните материјали кои им се достапни од ФЛП и материјали, претходно одобрени од овластено лице на ФЛП. Сопствениците на Фореввер бизнис се согласуваат да не користат писмен, печатен или каков и да е друг материјал при рекламирањето, промовирањето или опишувањето на производот или маркетинг програмата на ФЛП, или на каков и да е друг начин, секој материјал, кој не е предмет на авторско право на ФЛП и доставен од ФЛП,

освен ако тој материјал не бил предложен на ФЛП и одобрен во писмена форма од ФЛП, пред да биде распространет, публикуван или изложен. Со ова сопствениците на Фореввер бизнис се задолжуваат да не прават потценувачки претставувања на ФЛП производите, компензациониот план на ФЛП или можностите за приходи.

20 СПОРАЗУМ ЗА ДОВЕРЛИВОСТ И НЕОТКРИВАЊЕ НА ИНФОРМАЦИЈА

- 20.01 (а) Извештаи за активноста на мрежата надолу, сите други извештаи и информација за хиерархиската структура, вклучително, но не само информација за мрежата надолу и извештаи за бонусите, се од доверлив и личен карактер за ФЛПБ.
- (б) Секој сопственик на Фореввер бизнис, на кого му е дадена таква информација, треба да се однесува кон неа како кон тајна и доверлива; да се грижи за чувањето на нејзината тајност и да не ја користи со друга цел, освен за управување на својата мрежа.
- (в) Како сопственик на Фореввер бизнис, вие може да имате пристап до лична и доверлива информација, која ја препознавате како исклучително доверлива и важна за ФЛП бизнисот, која ви е претставена единствено и само за целите на зголемување на продажбите на ФЛП производите; за барање, обука и спонзорирање на трети лица, кои сакаат да станат сопственици на Фореввер бизнис; и за градење и промовирање на вашиот ФЛП бизнис.
- (г) „Трговска тајна“ или „Доверлива информација“ ќе претставува исто и информација, вклучително формула, образец, компилација, програма, уред, метод, техника или процес, кој:
- 1) има самостојна економска вредност, актуелна или потенцијална, поради тоа што не им е позната на други луѓе, кои би можеле да извлечат економска корист од нејзиното откривање или употреба; и
 - 2) е предмет на разумни напори под околности за зачувување на нејзината тајност.
- (д) Ако ФЛП му открива на сопственик на Фореввер бизнис информација, тоа ќе биде единствено со цел раководење на неговиот ФЛП бизнис.
- (ѓ) Без претходна писмена согласност на ФЛПБ, сопственикот на Фореввер бизнис нема право да ја користи, открива, прави копија или претставува на друг начин Трговската тајна или Доверливата информација на друг, освен на сопственици на Фореввер бизнис.
- (е) На сопственикот на Фореввер бизнис му се забранува да користи или да употребува, директно или не, каква и да било Трговска тајна или Доверлива информација во своја лична корист или во корист на трети лица, освен за раководење на својата ФЛП дејност.
- (ж) Сопственикот на Фореввер бизнис мора да ја чува доверливоста и тајноста на Трговската тајна и Доверливата информација и да ја заштити од разоткривање, злоупотреба, незаконско присвојување или други дејствија спротивно на правата на ФЛП.

- (з) **Други ограничувачки одредби.** Што се однесува до ФЛПБ и во врска со претставувањето на Трговска тајна и Доверлива информација, сопственикот на Фореввер бизнис се согласува дека во периодот на Фореввер бизнисот, нема да презема или насочува дејствија, чија цел или резултат ќе биде да ја заобиколат, нарушат, попречат или намалат вредноста на или ползата од договорните односи на ФЛПБ, со кој и да е сопственик на Фореввер бизнис. Без да ја ограничува сеопфатноста на горенаведеното, за време на договорниот однос, сопственикот на Фореввер бизнис се согласува да не, директно или индиректно, контактира со, моли, убедува, вклучува, спонзорира или прифаќа даден СФБ, ФЛП клиент или секој, кој бил сопственик на Фореввер бизнис или клиент во последните 12 (дванаесет) месеци, во, или да го насочува на било каков начин да ги промовира можностите од маркетинг програмите на различна од ФЛП фирма за директни продажби.
- (с) Одредбите содржани во делот „Доверлива информација“ од оваа политика не се ограничени со рок. Одредбите во делот „Други ограничувачки одредби“ на оваа политика остануваат во сила за време на веќе склучениот договор помеѓу ФЛПБ и сопственикот на Фореввер бизнис, и потоа до завршувањето на 1 (една) година од последното добивање на Доверлива информација или 12 (дванаесет) месеци по истекувањето и прекуатувањето на регистрацијата.

21 КОМУНИКАЦИИ

- 21.01** Компанијата има воспоставено систем на комуникација, кој има за цел да им служи оптимално на интересите на сопствениците на Фореввер бизнис и сите да бидат во тек со активностите на ФЛП и промените во Деловната политика. Сопствениците на Фореввер бизнис треба да ги упатуваат сите свои прашања кон соодветниот генерален директор/ регионален директор за продажба. Сопствениците на Фореввер бизнис можат да се поврзат со локалната канцеларија на компанијата на телефоните (02) 2465 846 и (02) 2465 815, факс (02) 2465 826, e-mail: flp@t-home.mk
- 21.02** Генералниот директор/регионалниот директор одговара на прашањата на сопствениците на Фореввер бизнис од името на компанијата, како и ги информира за промени, нови активности или правила кои ги добива од Централната канцеларија. Ако генералниот директор/регионалниот директор не е во состојба да одговори на прашање на сопственик на Фореввер бизнис, тој се поврзува со Централната канцеларија за помош и совет. Врз основа на оваа комуникација со Централната канцеларија, генералниот директор/регионалниот директор треба повторно да се поврзе со сопственикот на Фореввер бизнис и да го извести за конечниот одговор на прашањето. Следејќи го овој метод на комуникација (СФБ – генерален директор/ регионален директор– централна канцеларија), информациите се пренесуваат непречено и ефикасно до сите заинтересирани.

ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ

бул. Јане Сандански 3б,
1000 Скопје, Р. Македонија;
тел: +389 (0)2 2465846, 2465815;
факс: +389 (0)2 2465826;
e-mail: flp@t-home.mk
www.foreverliving.com
www.flp.bg
© ФЛПБ 2016 (1004) 2016-1