

FOREVER



 MACEDONIA

Мај 2018 | Број 199



40 YEARS FOREVER®

SUCCESS DAY

5.05.2018

Хотел „Holiday Inn“,
Скопје

Почеток-11 часот
Ве очекуваме!

МРЕЖЕН МАРКЕТИНГ

Ролф Кип

**МОЌТА НА
ВЕРУВАЊЕТО**

Rex Maughan

**КОМПАНИЈАТА
ЗА АЛОЕ ВЕРА**

Gregg Maughan

Компанијата за алое вера

Сега кога прославуваме 40 години во бизнисот и гледаме напред што нè очекува во следните 40 и понатаму, доста размислувавме кои сме ние како компанија и уште поважно – кои сакаме да бидеме.

Многумина од вас минуваат низ истото и во сопствениот бизнис. Градењето на вашиот личен бренд станува важна вежба за одредување на тоа КОЈ ќе бидеш и каков ќе биде уникатниот отпечаток во твојот Форевер бизнис.

И на вас ќе го поставам истиот предизвик како на тимот тука во централната канцеларија – навистина да одделите време и убаво да размислите за ова прашање. Кои сте вие? Со што е уникатен вашиот бизнис? Каков е вашиот личен бренд? Одговорот на овие прашања може и да не е лесен. Но резултатот од вежбата ќе биде појасна цел и насока. Може дури и да ја откриете својата лична мантра или да ја формулирате личната мисија. Убеден сум дека најмалку, и вие како нас ќе се фокусирате подобро.

Кои сме ние? Ние сме компанија за производи, компанија за бизнис можности, компанија за надеж. Секоја од овие работи е витален дел од нашиот бизнис, но реално не кажува КОИ точно сме ние. Требаше да размислиме подлабоко. Која е магијата, што прави разлика меѓу Форевер и останатите фирми? Што правиме подобро од сите? Сферата која нè одредува, во која никој

друг не може да се натпреварува со нас?

Ние сме КОМПАНИЈАТА ЗА АЛОЕ ВЕРА.

Ние сме најголемиот во свет, производител, преработувач и дистрибутер на алое и производи од алое. Нашиот процес, познат како „од растението до производот и до вас“, ни дозволува да го контролираме квалитетот на нашето алое и трошоците во секоја етапа, гарантирајќи дека само најдоброто од природата ќе стигне до вашата врата, за да ви помогне на вас и вашето семејство да изгледате и да се чувствувате подобро. Крајно сериозно се однесуваме кон ова.

Толку сериозно, што во последните неколку години имавме значителни инвестиции за да ги подобриме плантажите и производствените капацитети, за да направиме пат на најголемата иновација – алое пијалоци без конзерванси. Во составот на нашите неверојатни Гел од алое вера, Алое бери нектар и Алое праски ќе има невидено високо количество алое, за да покажеме во пракса дека говориме



навистина сериозно. Бидејќи цврсто веруваме дека не е доволно да го идентификуваш својот бренд, туку треба и да го живееш.

Без претерување, ќе ви кажам дека нè очекуваат возбудливи работи додека ја празнуваме 40-та годишнина и ја планираме иднината. Ќе ви се допадне сè што претстои во следните месеци и со гордост ќе раскажувате на сите дека сте дел од КОМПАНИЈАТА ЗА АЛОЕ ВЕРА.

Продолжувајте да се насмевнувате,

Gregg Maughan



Моќта на верувањето



Меѓу најсилните и највлијателните древни градови во Месопотамија имало еден, кој бил најутврден и најзаштитен. За време на долгите и исклучително тешки денови на битки, еден маж застанал на стража крај неговите порти и го слушал налетот и метежот на војната која беснеела надвор. Неговата работа била да ги чува портите во случај ако нападот пробие преку познатите дебели сидови, иако и тој и целата армија биле убедени дека такво нешто никогаш не може да се случи. И така тој ја презеде задачата да гарантира дека жителите на градот се чувствуваат добро и заштитени зад сидовите.

Како што војната беснееше, сидовите се тресеа и трепереа, а челото на мажот било покриено со пот. Денови и ноќи поминаа во битки, кои се чинеше дека никогаш нема да завршат. Иако тој никогаш не би признал, имало моменти во кои не бил сигурен дека сидовите ќе можат да издржат. И покрај тоа, продолжувал да стои гордо исправен, за да им покаже на сите дека нема од што да се плашат.

Војната продолжила многу седмици, но стрмните, високи сидови не подлегнале. Градот повторно бил спасен од издржливоста, силата и вербата. Изградени на длабоки основи, сидовите се спротивставија на многубројните напади.

Исто како сидовите издигнати околу древниот град, вие вложувате време, напор и грижа во обука, планирање и развивање на својот бизнис. Ентузијазмот и здравата работа лежат во секој камен блок. Како стражата на сидот и вие треба да имате цврста верба во стабилноста на вашиот бизнис и дека тој може да ги издржи предизвиците на времето и на сите тешкотии со кои се соочувате. Кога

доаѓаат вознемирувачки моменти, како што често се случува, треба да останете цврсти и да верувате во одржливоста на она што сте го изградиле.

Многукратно ќе се соочите со предизвици кои ќе бидат тест за вашата одлучност. Дури и по четири децении во бизнисот, Форевеј се соочува со предизвици. Но разликата помеѓу нашата компанија и оние што немаат 40-годишна историја, е дека нашата е зајакната со верба. Токму вербата нè прави сите нас посилни. Со 40 години работа сме докажале дека можеме да им помагаме на милиони луѓе во светот да изгледаат подобро и да се чувствуваат подобро со нашите неверојатни производи и дарежливата можност за бизнис. Имаме посветен раководен тим, вработени и големо семејство во целиот свет, кои ви помагаат и ја зајакнуваат вашата непоколебливост.

Сите ние сме стражарот на портата. Стоиме гордо исправени кога луѓето се сомневаат во бизнисот или прашуваат зошто работите ги правиме на еден или друг начин. Веруваме во моќта на производите, во квалитетот на бизнис можноста и дека тие можат да го променат животот на многумина.

„Продолжете да верувате во себе и во тоа што го правите, и вашиот бизнис исто ќе го издржи тестот на времето.“

Кога се соочувате со тешкотии, запомнете дека сте работеле многу напорно за да дозволите пораз пред дури да е појавен на вратата. Вистинската верба има голема моќ. Продолжете да верувате во себе и во тоа што го правите, и вашиот бизнис исто ќе го издржи тестот на времето.

Засекогаш Ваш,

Rex Maughan



Ролф Кип

**Менаџер
„Двоен Дијамант“,
сопственик на
Форевер бизнис №1
во светот**

МРЕЖЕН МАРКЕТИНГ

Што всушност е мрежен маркетинг?

Тој е еден од најдинамичните, најбрзи, но и за жал често нај-недоразбрани начини за продажба на производи. Со исклучок на САД и Велика Британија, во повеќето држави мрежниот маркетинг не е утврден како атрактивен метод за распространување во сознанието ниту на економистите, ниту на луѓето од бизнисот, ниту на потрошувачите. А секој учествува во мрежен маркетинг секојдневно, но без да го сфати и без да е платен за тоа.

Мрежниот маркетинг е една од најдинамичните форми на дистрибуција. Моментално по овој канал се движат над 183 милијарди долари.

Постојат 3 начини на кои производите можат да стигат до крајниот потрошувач:

1. Продажби на мало.
2. Директни продажби (Avon, Tupperware и др.)
3. Мрежен маркетинг.

Во терминот „мрежен маркетинг“ нема ништо тајно и тој едноставно кажува каков е системот за наградување на луѓето кои се грижат за распространувањето на производите.

Умножување преку препораки

Мрежниот маркетинг на прво место претставува нормална трговија, каде независни претприемачи предлагаат производи или услуги директно на крајниот клиент.

Но, не треба да се меша со традиционалните директни продажби, структурираната дистрибуција каде што се продаваат финансиски услуги, ниту со нелегалните пирамидални шеми.

Мрежниот маркетинг се појавува во 40-те години на XX век во САД. Неговата идеја е заснована на она што сите го правиме секој ден, бидејќи знаеме дека личната препорака е најдобрата реклама. Сигурно ви се случувало да пофалите добар ресторан, или да искористите нечија препорака. Дали ви е платено за тоа? Не!

Мрежниот маркетинг е бизнисот на препораките и во него добивате награда за нив, при тоа доста добро. Во наше време врвни доходи се постигнуваат единствено во продажбите, а не во администрацијата или производството.

Наградување за добри резултати

Во мрежниот маркетинг не разменуваат труд за малку пари, туку се забавуваат, работите со задоволство, уживаат во долгорочен финансиски успех и повеќе слободно време, и сè ова зависи единствено од вашиот ангажман и одговорност. Во овој вид бизнис секој добива компензација според постигнатите резултати. Потенцијалот за доходи е неограничен. Во мрежниот маркетинг фокусот не е на продажбите, иако сите живеат од продажбата на производи. Мислите дека ова е контрадикторно? Не! Ако сакате добро да заработувате, треба да го разберете основниот принцип на мрежниот маркетинг и да сте бескомпромисни. Суштината е дека се умножува својата активност преку работата на другите, што помеѓу другото, ја вклучува и личната консумација на производи. Предност е што ова може да се прави во секое време и насекаде.

Идентификација

Како и во секоја друга бранша, во мрежниот маркетинг исто се идентификуваат со производите, лично ги

40 години Форевер Ливинг Продактс



СТЕФАН И ТАЊА СТАЕВИ

На 13 мај 1978 год., или пред 40 години, еден успешен средовечен американски бизнисмен во областа на недвижните имоти покани група од најблиските познати, за да им претстави можност за промена на животот, достапна за секого. Можност која се базира на производ за пиење од алое вера во жолта тубичка и бизнис план за градење на голема мрежа од луѓе, кои ќе го употребуваат секојдневно здравиот пијалок и ќе го препорачуваат на луѓето околу себе.

Дали си претставувате каква смелост и дрска визија се потребни за таков чекор? Колку силно треба да ја сакаш промената и каква подготвеност се бара да направиш сè што е неопходно, за да ги оствариш своите мечти? Грст производи и бизнис концепт, кои веројатно само тој и неколкуте околу него биле способни да поверуваат дека имаат иднина и потенцијал да станат една од најуспешните компании во индустријата на мрежниот маркетинг во светот.

Овој визионер е Рекс Мон и пред 40 години започнал нешто кое денес е дел од животот на сите нас, обединети од Форевер било пред седмица, месец, година или децении. И ние сме горди што сме во компанија која е посветена да:

„Создаваме профитабилна средина во која секој може со достоинство да биде тоа што сака да биде; во која чесноста, коректноста, емпатијата и задоволството од работата се наши основни приоритети. Градиме и негуваме ентузијазам и верба во нашата компанија, производи и индустрија. Бараме знаење и баланс, а пред сè, без страв ги водиме компанијата и сопствениците на Форевер бизнис напред.“

Компанија која во изминатите 40 години се претвори во најголемиот производител и распространувач на производи за здравје и убавина од алое вера, има неколку милијарди долари постојано растечки промет и милиони соработници и задоволни корисници во 160 држави во светот.

Компанија која го променила и продолжува да го променува животот на илјадници насекаде околу нас. Компанија која на секого му предлага достапна можност без потреба од инвестиции и специјални вештини, независно од пол, возраст, образование или социјален статус.

Секој што сака промени, има јасна визија за својата иднина, подготвен е да работи здраво, за да ги оствари своите мечти и најважното –

никогаш не се откажува, гарантирано ќе го живее животот за кој мечтае.

Форевер постои веќе 40 години, но плановите и неуморните усилби на раководството на компанијата се за нејзин успешен развој уште многу по толку и бидете сигурни дека тоа ќе се случи. Бидејќи Рекс и сите околу него веруваат и здраво работат за тоа.

Честит јубилеј, Форевер!

Честит јубилеј и на сите вас, сопственици на Форевер бизнис од Бугарија и Македонија!

Продолжете да ги исполнувате вашите мечти со нас, зошто сите ние сме Форевер!

Со љубов и секогаш со Вас,
Стефан и Тања Стаеви





жени, и за мажи, нема причина да не претпочитаат да ги користат овие производи и да раскажуваат за нив и на другите.

Бонуси за препораки

За тоа што раскажувате и ги умножувате вашите усилби, мрежната компанија ви плаќа бонуси. Или со други зборови – ја поставувате основата за „големите пари“, едноставно им зборувате на луѓето за оваа бизнис идеја и градите сопствена организација во рамките на мрежната компанија како независен трговски претставник. Можноста за градење на сопствен бизнис е еднакво отворена за секој со кого разговарате. Практично, сите се рамноправни.

Директни клиенти

Се разбира, не секој што ги користи производите сака да стане претставник на мрежната компанија и да зборува за неа со луѓето околу себе. Таквите луѓе се ваши директни клиенти, на кои им продавате производи со профит. Директните продажби во голем степен се прават сами по себе. Тие се „нуспроизвод“ од градењето на бизнис структура.

Пасивни доходи

Многу интересно е што преку мрежниот маркетинг можете да обезбедите пасивни доходи за старост. Можноста за пасивни доходи, која традиционалната работа не може да ја понуди, во многу случаи ги привлекува претприемчивите луѓе да се вклучат во мрежниот бизнис.

Видови соработници

Во мрежниот маркетинг, бизнисот со производи се поврзува со привлекувањето на нови соработници од веќе активен претставник. Така се создаваат мрежи од партнери (затоа се нарекува „мрежен“). Наградувањето на тие што се вклучиле порано (т. н. „горна линија“) зависи од активноста на луѓето во мрежата под нив (т. н. „долна линија“). Има четири вида претставници.

- **Клиенти со попуст** – соработници кои се вклучуваат во мрежниот бизнис за да купуваат производи за себе со пониски цени.
- **Времено активни** – работат извесно време, за да финансираат одмор или посебно добро.
- **Хонорарни соработници**, работат за дополнителен доход како студенти, млади парови или секој што сака редовно да заработи дополнителен приход.
- **Сериозни градители** на мрежи кои сакаат да го претворат сопствениот бизнис во кариера и основен извор на доходи.

Причини да станеш градител на мрежа

Мотивите да се вклучиш во мрежниот бизнис се толку различни, колку милионите луѓе кои работат во браншата во моментот. Најважната причина е големиот потенцијал за подобри доходи, заедно со можноста сам да го контролираш животот.

Ние лично работиме речиси исклучиво со сериозни градители на мрежи, кои ја знаат сопствената цена и каде сакаат да стигнат. Ако вашиот став кон овој бизнис е сериозен, не треба да гледате на него како на хоби, зошто и вашите доходи нема да бидат поголеми од скромните „хоби-размери“.

Тие што ќе успеат да се изборат со конкуренцијата на конвенционалниот бизнис, посветуваат премногу часови

користите и им препорачувате на луѓето да го прават истото. Таа препорака е основниот принцип на мрежниот маркетинг. Бизнисот не е фокусиран основно на директните продажби.

Козметиката како пример

Еве еден пример од областа на козметиката и производите за лична хигиена, кои се особено погодни за мрежен бизнис, бидејќи секој ги користи – без оглед дали е шампон, крем или дезодоранс. Затоа овој пазар е и еден од најголемите во светот. Да претпоставиме дека пријател, колега, близок или познат ви предложи да пробате некој нов производ. Тој / таа го користи и се разбира, вие сте љубопитни, а потоа заклучувате дека квалитетот и чистотата на козметичките производи ги прави идеални за препорачување. Им кажувате и на други луѓе, тие исто започнуваат да ги користат и препорачуваат. Во овој момент мрежниот маркетинг веќе работи со полна брзина. Добрата работа е што новите корисници едноставно се пренасочуваат од производите што секако ги купуваат од продавница, т.е. нема да прават дополнителни расходи. Ако козметиката е одлична, лесно достапна и еднакво привлечна и за



на создавањето на богатство. Кој ќе го постигне тоа, не добива трајна слобода, напротив, потребно му е да ги врти педалите уште поинтензивно, за да се задржи на врвот. Статистиката е јасна – 40% трошат по 60-70 часа седмично на работа, речиси секој петти човек работи по 70-80 часа. Три процента работат и по 80-90 часа.

Повеќето работат за создавањето богатство за некој друг. Започнуваат 40-годишен професионален живот и секое утро одат на работа, таму се целиот ден и навечер се враќаат дома, напред-назад, напред-назад, како лав во кафез. Од време на време добиваат симболична награда во форма на 14-дневен одмор или малку голф. Иако во Германија на луѓето на раководни позиции им следува по 26-30 дена одмор годишно, само 19% го користат целосно. И после се враќаат во вртелешката – 40 години напред-назад. А кога ќе стигнат до пензиска возраст, 38 од 100 луѓе веќе не се живи, 31 добиваат значително помалку од последната година на работа и едвај еден ужива во финансиска независност. Проблемот е што добивате добри доходи и заради нив останувате во вртелешката и губите сè повеќе од себе си и од животот.

Дали се препознавате во овој пример? И вие ли сте еден од оние кои не можат да напуштат работа, зошто имаат потреба од месечните 1500 евра (или колку земате во моментот)? Се чувствувате ли како лав во кафез? Навистина ли сакате да продолжувате на овој начин? Дали ги потсекувате крилата на вашите желби и ги одлагате вашите мечти година за година? Или претпочитате да засукате ракави и навистина да го земете животот во свои раце... во СОПСТВЕНИТЕ раце? Дали сакате да го направите првиот чекор уште сега?

Со мрежниот маркетинг навистина имате можност не само да постигнете врвни доходи, туку и да спечалите повеќе слободно време – можеби највредното нешто во наши денови.

Затоа не е чудно што во мрежниот маркетинг можеме да најдеме претставници на сите социјални слоеви, возрасни групи и професии. Заедничкиот именител е стремежот кон независност, добар стил на живот и благосостојба.

Мрежниот маркетинг ви дава одлична можност да го промените животот, а одлуката дали тоа ќе го направите е само ваша.

Ви посакувам успех!

Ролф Кип



КЛУБ 4

Клуб 4 – ниво 1

Катерина Нацева



ПРЕДИЗВИК ЛЕТАЧКИ СТАРТ

ЛЕТАЧКИОТ СТАРТ ВО 2018
НОСИ НАГРАДИ
И ПОМАГА ДОБРА КАУЗА!

**ФОРЕВЕР
ГИ НАГРАДУВА
УСПЕШНИТЕ.**

Катерина Нацева
Оливера Пановска
Стевица Димовска
за квалификација на второ ниво.



ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

1. Др. Роза Гелевска
2. Славица Донакова
3. Др. Снежана Контра
4. Жарко Георгиевски
5. Елена Гелевска
6. Катерина Трајчевска
7. Славица Пецова
8. Слафко Михајловски
9. Стевица Димовска
10. Др. Теута Ајети

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Славица Донакова
2. Др. Роза Гелевска
3. Елена Гелевска
4. Жарко Георгиевски
5. Славица Пецова
6. Стевица Димовска
7. Др. Теута Ајети
8. Сухеда Ибиши
9. Фердезе Сулејмани
10. Надица Петровиќ

КВАЛИФИКАЦИИ ЗА МАРТ 2018 ГОДИНА

Forever2Drive – 1 НИВО

Славица Донакова



АСИСТЕНТ МЕНАџЕРИ

1. Ајети др.Теута и Реџеп – Куманово
2. Ибиши Сухеда – Куманово
3. Пецова Славица – Неготино



СУПЕРВИЗОРИ

1. Божиновска Младеновска Јадранка – Куманово
2. Димовски Љубомир – Скопје
3. Зекири Емине – Тетово
4. Илијевска Мартина – Скопје
5. Лазови Зорица и Роберт – Неготино
6. Манева Бранкица – Кавадарци
7. Николовски Никола – Скопје
8. Пецов Љупчо – Неготино
9. Селмани Аниса – Тетово
10. Стојанова Лидија – Неготино
11. Томевска Лена – Скопје
12. Шишкова Ленче – Валаново



АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

1. Абази Агрона – Тетово
2. Алиу Зухера – Тетово
3. Арсов Сашко – Неготино
4. Арсова Сара – Штип
5. Атанасова Нешевска Катерина – Скопје
6. Бекташи Флутура – Куманово
7. Беровиќ Аида – Скопје
8. Богојевска Сунца – Скопје
9. Боневска Елена – Скопје
10. Бошковска Мери – Прилеп
11. Бумбова Сузана – Скопје
12. Васева Љубица – Скопје
13. Велковска Анита – Гевгелија
14. Гелевска Радевска Моника – Куманово
15. Георгиевска Трајковска Билјана – Куманово
16. Далипи Албина – Тетово
17. Димитриевиќ Тијана – Свети Николе
18. Димитријевиќ Благица – Неготино
19. Димитровски Дарко – Скопје
20. Дукадиновска Анастасовска Елизабета – Скопје
21. Ѓоргиев Ненад – Штип
22. Жарко Анте – Гевгелија



facebook

Следете ја официјалната
фејсбук страница

Forever Living Products, MK

за да бидете во тек со сите новини,
промоции, обуки и претставувања
кои ги организираме.



ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ
www.foreverliving.com

бул. Јане Сандански 36, 1000 Скопје, Р. Македонија;
тел:+389 (0)2 2465846, 2465815; 2465826;
e-mail:flp@t-home.mk

Содржината на оваа публикација е наменета исклучиво за едукативни цели, а не како трговско средство или материјал поврзан со продажба. За да се избегне вадење на овие информации од контекст, не се препорачува копирање или вадење на дел од публикацијата без претходна дозвола од ФЛП Македонија. Консултирајте се со лекар пред употреба за медицинска цел на било кој од производите.

23. Здравевска Василка – Гостивар
24. Зендели Арѓентина – Куманово
25. Идризи Рамизе – Куманово
26. Илиева Костадинка – Валаново
27. Илиева Васка – Кавадарци
28. Иванова Билјана – Радовиш
29. Јакупи Лулзине – Тетово
30. Јованов Горан – Велес
31. Јовановска Катерина – Скопје
32. Јовановска Јасмина – Куманово
33. Јовановска Наташа – Куманово
34. Крстевска Габриела – Скопје
35. Кушински Марин – Куманово
36. Кузманова Љупка – Градско
37. Лазова Анета – Неготино
38. Лимани Ардита – Куманово
39. Максоти Арита – Гостивар
40. Маневска Александра – Куманово
41. Мецов Ален – Неготино
42. Медаровиќ Марија – Скопје
43. Ментинова Павлинка – Струмица
44. Михајловски Мики – Куманово
45. Милкиќ Весна – Скопје
46. Мишева Валерија – Штип
47. Мишковска Лилјана – Скопје
48. Митевска Билјана – Куманово
49. Младеновска Тања – Куманово
50. Мухаремовиќ Вахиде – Тетово
51. Муртези Флориана – Куманово
52. Мустафи Зелије – Гостивар
53. Николоски Игор – Скопје
54. Николов Дончо – Неготино
55. Николовска Христина – Куманово
56. Момироска Сања – Прилеп
57. Орешковиќ Цветанка – Скопје
58. Пајазити Лаурета – Тетово
59. Панова Весна – Велес
60. Пеншова Силвана – Пробиштип
61. Перкова Весна – Велес
62. Реџеми Фатмире – Тетово
63. Ристевска Тања – Битола
64. Ризова Филис – Неготино
65. Саботиќ Анита – Велес
66. Сефери Хаџере – Куманово
67. Силјановска Катерина – Скопје
68. Спасовска Симона – Скопје
69. Спасовска Димовска Милена – Куманово
70. Спирски Николче – Велес
71. Срцева Лазова Александра – Штип
72. Станковска Андреа – Скопје
73. Стефановска Елеонора – Куманово
74. Стоимировска Величков Јасна – Кочани
75. Стојановска Андријана – Неготино
76. Стојановска Кристина – Неготино
77. Табатаџе Арсовска Екатерина – Скопје
78. Таневска Татјана – Скопје
79. Тодоров Митко – Скопје
80. Трајкова Нада – Велес
81. Трајковска Катерина – Куманово
82. Керими Авдил – Куманово
83. Ука Јехона – Тетово
84. Христова Ивана – Куманово
85. Цветковска Илиев Јована – Куманово

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА

Како да порачате:

- онлајн преку линкот <http://flp.bg/mac/order/>
- доколку не сте во можност да порачате онлајн, можете телефонски на 02 2465846 и 02 2465826 секој работен ден од 9 до 19 часот. Порачките кои се примени до 14 часот се испраќаат од канцеларијата на Фореввер истиот работен ден. Вие ја добивате порачката на домашна адреса во рок од 24 часа и ја плаќате на доставувачот.