



FOREVER
РОССИЯ

ПОЛИТИКА
КОМПАНИИ

КОДЕКС
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ПОВЕДЕНИЯ

Москва
Вступает в действие: 1 июля 2018 года

СОДЕРЖАНИЕ

1. Вступление.	4
2. Термины и определения.	5
3. Обязательства, Гарантии и Правила возврата продукции	10
4. Структура Премий, Маркетинговый план	14
5. Уровень Менеджера и Квалификации . . .	19
6. Премия за Лидерство (ПЛ).	22
7. Дополнительные Квалификационные Программы.	23
8. Награды для Менеджеров и выше.	24
9. Премия Драгоценных Камней	28
10. Программа Поощрений (Форевер2Драйв).	30
11. Бонус Президента / Chairman's Bonus . . .	32
12. Глобальное Ралли ФЛП.	35
13. Порядок оформления заказов	38
14. Политика смены спонсора	39
15. Международное спонсирование.	40
16. Запрещенные действия	41
17. Политика Компании.	45
18. Юридические требования.	50
19. Положения об ограничениях.	53
20. Соглашение о конфиденциальности и неразглашении	55
21. Кодекс Профессионального Поведения . .	57

1. Вступление

1.01. (a) Форевер Ливинг Продактс (ФЛП,

Компания) представляет собой международную группу компаний, производящих и распространяющих эксклюзивную продукцию для красоты и здоровья. ФЛП использует уникальную концепцию развития и поддержки розничной торговли своей продукцией через независимых Предпринимателей Форевер (ПФ).

ФЛП обеспечивает каждого ПФ продукцией высочайшего качества, поддержкой сотрудников Компании и уникальным Маркетинговым планом, с которым вы познакомитесь, прочитав эту брошюру. ФЛП предлагает возможность как розничному покупателю, так и ПФ улучшить качество своей жизни, используя продукцию ФЛП.

Компания также предоставляет равные условия для достижения успеха каждому желающему работать в бизнесе Форевер.

Предприниматели ФЛП работают с незначительным финансовым риском, так как для того чтобы стать Предпринимателем, не требуется делать начальный взнос, кроме оплаты Договора Покупателя. Компания проводит либеральную политику возврата продукции. Этими условиями ФЛП выгодно отличается от других компаний.

(b) Наша Компания не предполагает, что ПФ достигнет финансового успеха, полагаясь только на усилия других. Выплаты премий и предоставление поощрений Предпринимателям в Компании ФЛП зависят от объёма выкупленной продукции. Каждый ПФ является независимым предпринимателем, чей успех или неудача зависят исключительно от его личных усилий.

(c) Компания имеет длительную историю успешной деятельности. Основной целью ФЛП является обеспечение потребителей высококачественными продуктами Компании. Задачей ПФ является построение своей сети сбыта для распространения продукции среди розничных покупателей.

(d) Мы советуем Предпринимателям Форевер всех уровней Маркетингового плана ежемесячно делать розничные продажи и вести их учёт.

(e) Чтобы успешно строить свой бизнес, ФЛП рекомендует ПФ знакомиться с продукцией Компании, посещая тренинги, развивать собственную клиентскую сеть и спонсировать других ПФ с целью осуществления продаж розничным клиентам.

(f) В случае возникновения вопросов ПФ мо-

гут обратиться в офис ФЛП Россия по тел. 8-800-100-ALOE (2563).

1.02. (a) Политика Компании и Кодекс Профессионального Поведения введены в действие для установления правил и обязательств, обеспечивающих надлежащую торговлю и работу маркетинговых процедур, а также ограничений для предотвращения злоупотреблений, некорректных и незаконных действий. Политика Компании и Кодекс Профессионального Поведения время от времени пересматриваются, в них вносятся изменения и дополнения.

(b) Каждый ПФ обязан хорошо знать Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения.

(c) Каждый ПФ, подписывая Договор Покупателя, соглашается следовать Политике Компании и Кодексу Профессионального Поведения, являющимся приложением к Договору Покупателя.

Положения Договора Покупателя содержат явно выраженное обязательство ПФ соблюдать Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения. Размещение заказов на продукцию ФЛП является повторным подтверждением взятого ПФ обязательства соблюдать Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения.

Любые действия или бездействие, приводящие к неправильному использованию, представлению или нарушению Политики Компании и/или Кодекса

Профессионального Поведения, могут привести к прекращению прав на использование торговых марок ФЛП, знаков обслуживания и других марок, включая право на покупку и распространение продукции ФЛП.

2. Термины и определения

2.01. Аккредитованные Продажи – продажи, отраженные в Кредитных Коробках за заказы, которые были размещены в Компании. **2.02.**

Активный Лидер Продаж – Лидер Продаж, который выкупает в течение одного календарного месяца продукцию в объеме не менее 4 (четыре) КК в его/ее Домашней Стране, 1 (одна) - из которых приобретена персонально на свой ID. Статус Активности Лидера Продаж подтверждается каждый месяц и является квалификационным требованием для получения Премии за Объем и Премии за Лидерство, Премии Драгоценных Камней, получения вознаграждения по Програм-

ме Поощрений, достижения уровня Eagle Менеджера, квалификации на Ралли и Chairman's Bonus (Бонус Президента).

2.03. Премия – денежная выплата или кредит на будущие личные закупки от Компании ПФ, Квалифицированному на Оптовую Цену.

(a) Личная премия (ЛП) – это денежная выплата Квалифицированному на Оптовую Цену ПФ в размере 5-18% от РРЦ за его/ее он-лайн розничные продажи.

(b) Доход от Нового Покупателя - денежная выплата Квалифицированному на Оптовую Цену ПФ в размере 5 -18% от РРЦ за Закупки его/ или ее лично спонсированных Новых Покупателей (или нижестоящих Новых Покупателей этих Новых Покупателей) пока этот лично спонсированный Новый Покупатель не станет ПФ, Квалифицированным на Оптовую Цену.

(c) Премия за Объем (ПО) - денежная выплата квалифицирующемуся Лидеру Продаж в размере 3-18% от РРЦ за Личные Аккредитованные Продажи его нижестоящего ПФ, который не находится под Активным нижестоящим Менеджером (см. пп. 4.01 (c) – (e)).

(d) Премия за Лидерство (ПЛ) - денежная выплата квалифицирующемуся Менеджеру в размере 2-6% от РРЦ за Личные Аккредитованные Продажи его/ее нижестоящих Менеджеров и ПФ, находящихся под этими нижестоящими Менеджерами (см. п. 6.04).

2.04. Юридическое лицо – бизнес Форевер, зарегистрированный на юридическое лицо.

2.05. Кредитная коробка (КК) – это условная единица измерения достижений ПФ, установленная Маркетинговым планом, в соответствии с которым осуществляется начисление премий и других видов вознаграждений. Одна КК соответствует объему купленной у Компании продукции по оптовому прайс-листу на сумму в размере 197,25 долларов США по курсу Компании в рублях, без НДС. Компания сохраняет за собой право изменения стоимости КК в любое время.

Расчет Кредитных Коробок осуществляется ежемесячно.

(a) **Активные Кредитные Коробки** - Личные Кредитные Коробки плюс Кредитные Коробки Новых Покупателей. Они определяют статус Активного Лидера Продаж каждый Месяц.

(b) **Лидерские Кредитные Коробки** – Кредитные Коробки, входящие в объем Активного Менеджера, квалифицировавшегося на ПЛ, рас-

считанные в размере 40, 20 или 10% Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок 1, 2 или 3-го поколения Активных Менеджеров соответственно.

(с) Кредитные Коробки Нового Покупателя 4-Кредитные Коробки, являющиеся Закупками персонально спонсированного Нового Покупателя, или его/ее нижестоящих Новых Покупателей, не достигших уровня Ассистента Супервайзера.

(d) Неменеджерские Кредитные Коробки – Кредитные Коробки, являющиеся Личными Аккредитованными Продажами нижестоящего ПФ, не находящегося под нижестоящим Менеджером.

(е) Переходящие Кредитные Коробки – Кредитные Коробки, являющиеся Личными Аккредитованными Продажами нижестоящего ПФ, не являющегося Менеджером, которые проходят через Неактивного Менеджера. Эти Кредитные Коробки не зачитываются как Неменеджерские Кредитные Коробки для выполнения квалификаций на любые поощрительные программы; однако, они зачитываются как часть Общих Кредитных Коробок Менеджера.

(f) Личные Кредитные Коробки – Кредитные Коробки, являющиеся Личными Аккредитованными Продажами ПФ.

(g) Общие Кредитные Коробки – общая сумма всех кредитных коробок ПФ.

(h) НОВЫЕ Кредитные Коробки - Кредитные Коробки, размещенные персонально спонсированными Менеджером группами ПФ в течение 12 последовательных месяцев с момента их регистрации (включая месяц, в который эта группа ПФ была спонсирована), или до момента достижения уровня Менеджера, в зависимости от того, что наступит ранее.

2.06. Домашний – относящийся к Домашней Стране ПФ.

2.07. Нижестоящая линия – все ПФ, спонсированные под ПФ, вне зависимости от поколения, в котором они находятся.

2.08. Eagle Менеджер – Менеджер, который достиг уровня Eagle Менеджера.

2.09. Программа Поощрений (Форевер-2Драйв) – квалификационная программа, в соответствии с которой квалифицировавшимся ПФ выплачивается дополнительное денежное вознаграждение на протяжении 36 месяцев.

2.10. Поощрительное Путешествие – вознаграждение в виде поездки на двоих, предоставляемое ПФ, который выполнил одну из квалифика-

ционных программ маркетингового плана.

2.11. Предприниматель Форевер (ПФ) – человек, который приобрел продукцию объемом 2 Кредитные Коробки в течение двух последовательных месяцев в Домашней стране или одной из Оперирующей Компании, квалифицировался на Оптовую Цену (приобретает продукцию по оптовой цене) для получения 30% скидки от розничной цены; а также квалифицируется на личную скидку от 5% до 18% от рекомендованной цены, для личных закупок в зависимости от его/ее уровня Маркетингового Плана Форевер.

2.12. Менеджер Драгоценных Камней – Менеджер, который имеет в организации не менее 9 Спонсированных Признанных Менеджеров 1-го Поколения.

2.13. Домашняя Страна – это страна, в которой ПФ живет основную часть времени. В этой стране ПФ должны выполнять Активность и квалифицироваться на Премию за Лидерство для получения освобождения во всех остальных странах ФЛП, в которых они работают.

2.13.1. Доля Поощрения – Общее количество Кредитных Коробок, набранных в соответствии с условиями Chairman's Bonus (Бонуса Президента), на основании которого определяется доля участия ПФ в его/ее фонде.

2.14. Унаследованный Менеджер: см. п. 5.04

2.15. Квалифицированный на Премию за Лидерство (КПЛ) – Признанный Менеджер, который квалифицировался на получение Премии за Лидерство за конкретный Месяц.

2.16. Месяц – календарный месяц (например, с 1 по 31 января).

2.17. Новый Покупатель – любой человек, чей Договор был принят Компанией, получивший право на Цену Нового Покупателя со скидкой 15% от розничной цены, который еще не приобрел продукцию объемом 2 Кредитные Коробки за два последовательных месяца.

2.18. Цена Нового Покупателя – цена, не включающая налоги, по которой Компания продает продукцию Новым Покупателям, не квалифицировавшимся на Оптовую Цену.

2.19. Доход от Цены Нового Покупателя – разница между Ценой Нового Покупателя и Оптовой Ценой, которая выплачивается первому вышестоящему ПФ, квалифицировавшемуся на Оптовую Цену с Закупок Нового Покупателя, не квалифицировавшегося на Оптовую Цену.

2.20. Оперирующая Компания – это подразделение ФЛП, действующее в одной или не-

скольких странах, с использованием единой базы данных для определения достижения новых уровней, расчета премий и выполнения квалификаций на Программу поощрений.

2.21. Страна-Участница – страна, квалифицировавшаяся на участие в Программе Chairman's Bonus (Бонус Президента) путем создания объема не менее 3,000 кредитных коробок в любые три месяца предыдущего календарного года (при реквалификации - 3,000 КК в любые два месяца) и имеющая, как минимум, одного ПФ, выполнившего квалификацию на участие в Программе Chairman's Bonus (Бонус Президента).

2.22. Личная Скидка – скидка, рассчитанная как процент от РРЦ в размере от 5 до 18%, основанная на текущем уровне Маркетингового Плана. Эта скидка вычитается от Оптовой Цены для определения Скорректированной Оптовой Цены.

2.23. Личные Аккредитованные Продажи – РРЦ или Кредитные Коробки ПФ, приобретенной на его имя продукции.

2.23.1 Страна Выполнения Квалификации – любая из Стран-Участниц, которая используется в качестве страны выполнения квалификации на участие в Программе Chairman's Bonus (Бонус Президента).

2.24. Признанный Менеджер – см. п. 5.01.

2.25. Регион – регион, в котором находится Домашняя Страна ПФ. Регионы включают в себя Северную Америку, Латинскую Америку, Африку, Европу и Азию.

2.26. Респонсированный ПФ – ПФ, который поменял, его/ее Спонсора по истечении двух лет неактивности.

2.27. Розничный Покупатель – это любой человек, покупающий продукцию ФЛП через авторизованные каналы, который еще не предоставил в Компанию Договор, чтобы стать Новым Покупателем.

2.28. Лидер Продаж – ПФ, достигший уровня Супервайзора или выше.

2.29. Уровень Продаж – любой из существующих уровней, который достигается путем накопления Кредитных Коробок ПФ и его Нижестоящей линии. Таковыми являются Ассистент Супервайзора, Супервайзор, Ассистент Менеджера и Менеджер.

2.30. Спонсор – квалифицированный на Оптовую Цену ПФ, который лично подписывает другого ПФ.

2.31. Спонсированный Менеджер – см. п. 5.03

2.32. РРЦ – Рекомендованная Розничная Цена

2.33. Рекомендованная Розничная Цена (РРЦ) – цена, не включающая налоги, по которой Компания рекомендует осуществлять продажу продукции Розничному Покупателю. Премии рассчитываются на основании РРЦ.

2.34. Переведенный Менеджер – см. п. 5.04
Вышестоящая Линия – ПФ, находящиеся в вышестоящей линии ПФ.

2.35. Непризнанный Менеджер – см. п. 5.02

2.36. ПО – Премия за Объем

2.37. Освобождение от выполнения требований (Вейвер) – предоставляется ПФ, выполняющим определенные требования квалификации на получение вознаграждений в одной Оперирующей Компании, что дает право на получение вознаграждений в других Оперирующих Компаниях в следующем Месяце.

(а) Освобождение от выполнения требования Активности: предоставляется ПФ, выполняющим требование Активности путем размещения 4 КК Лично и Новыми Покупателями в его/ее Домашней Оперирующей Компании, что дает право на получение вознаграждений в других Оперирующих Компаниях в следующем Месяце.

(б) Освобождение от выполнения квалификации на Премию за Лидерство: предоставляется Признанному Менеджеру, выполняющему требование Активности или получившему Освобождение от выполнения требования Активности, а также выполняющему требование к Личному/Неменеджерскому Объему для получения Премии за Лидерство в любой одной Оперирующей Компании в текущем месяце, что дает право на получение Премии за Лидерство в других Оперирующих Компаниях в следующем Месяце.

2.38. Электронный магазин – официальный торговый сайт, размещенный на www.foreverliving.ru

2.39. Оптовая Цена (ОЦ) – цена, не включающая налоги, по которой Компания осуществляет продажу продукции ПФ, Квалифицированным на Оптовую Цену. Эта цена ниже РРЦ на 30%.

2.40. Квалификация на Оптовую Цену – право приобретать продукцию по Оптовой Цене. ПФ получает постоянное право на Оптовую Цену после размещения двух КК на свой ID в течение любых двух последовательных месяцев.

3. Гарантия и Правила возврата продукции

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

3.02. ФЛП отвечает по своим обязательствам и гарантирует, что вся продукция Компании не имеет дефектов и полностью соответствует составу и качеству, указанным в сертификатах. Для всех продуктов ФЛП, за исключением литературы и рекламных образцов, эта гарантия установлена на период тридцати (30) дней от даты продажи.

Розничные/Новые Покупатели

3.03. (a) Розничные/Новые Покупатели получают 100% гарантию на продукты. **Полная гарантия на продукцию в отношении Розничных покупателей действительна в течение 30 дней и может выражаться**

(1) в замене товара ненадлежащего качества; либо

(2) В отмене заказа, возврате продукта и возмещении его стоимости за вычетом стоимости доставки.

(b) Во всех случаях, отмеченных выше, клиент должен заблаговременно известить о своем намерении вернуть продукт, а также предоставить выданную ему накладную, подтверждающую факт и время покупки. Компания оставляет за собой право отказать в приеме возвращенного продукта в случае повторного возврата.

(c) В случае приобретения продукции Форевер Розничным/ Новым Покупателем через интернет-магазин Компании и ее последующем возврате для получения возмещения стоимости, сумма вознаграждения за данную продажу будет удержана у Предпринимателя/ Предпринимателей, получившего/получивших доход от данной продажи, а осуществивший покупку ПФ не является более Квалифицированным на Оптовую Цену.

(d) В случае приобретения продукции у ПФ или через ПФ, данный ПФ несет главную ответственность за выполнение обязательств перед покупателем по замене продукта или возмещению денежных средств. В случае возникновения разногласий, ФЛП рассмотрит факты и примет решение по данному вопросу. Если денежные средства выплачиваются ФЛП, то такая же сумма будет удержана с ПФ, получившего (получивших) доход от продажи продукции.

Правила возврата продукции для ПФ

3.04. В течение заявленных сроков действия

обязательства и гарантии ФЛП обеспечивает замену дефектного продукта или продукта, возвращенного ПФ Розничным покупателем (по причинам, указанным в пп. 3.03 и 3.04), **на такой же новый продукт**. Такая замена будет производиться при наличии накладной, подтверждающей срок действия гарантии на данный продукт.

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

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

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

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

(с) Если ПФ, решивший прекратить сотрудничество с Компанией, возвращает Набор («Тач оф Форевер») или любой другой Комбинированный Набор, в котором отсутствуют какие-либо

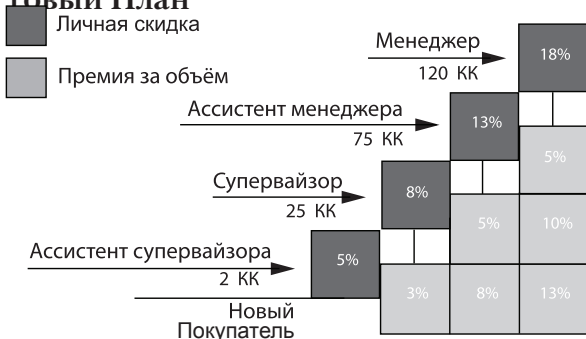
продукты, то сумма компенсации и удержаний у вышестоящих спонсоров рассчитывается исходя из полной стоимости Комбинированного Набора, а оптовая стоимость или Цена Нового Покупателя недостающих наименований будет удержана затем из выплаченной суммы.

(d) После проверки всех сведений о продажах, ПФ будет выплачена денежная компенсация за возвращенную продукцию, за вычетом полученных Личных премий за возвращенный продукт и за вычетом тех сумм, которые пошли на покрытие расходов на транспортировку, разгрузку, сортировку продукции и других надлежащих расходов, в размере 10% от стоимости возвращенной продукции. После возмещения ущерба, вызванного деятельностью такого ПФ, ФЛП удаляет его из системы Маркетингового плана Компании, и вся нижерасположенная линия спонсированных ПФ перемещается вверх в текущей последовательности поколений непосредственно под спонсора ПФ, прекратившего свою деятельность.

3.06. «Правило возврата продукции» разработано с целью повышения ответственности Спонсора и Компании за обеспечение разумного приобретения продукции спонсируемым ПФ.

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

4. Структура Премий, Маркетинговый План



4.01 После выполнения Квалификации на Оптовую Цену, Новый Покупатель становится

Предпринимателем Форевер (ПФ), достигает уровня Ассистента Супервайзора и получает право продавать продукцию ФЛП и спонсировать других ПФ для продажи продукции ФЛП. Суммарный объем продаж (измеряется в Кредитных Коробках), размещенный ПФ и его/ее нижестоящей организацией, используется ПФ для достижения новых Уровней, увеличенных Скидок и Вознаграждений в соответствии со схемой выше.

(а) Ассистент Супервайзора.

Для достижения этого уровня необходимо создать объем из 2 Личных и Неменеджерских КК, размещенных любой одной Оперирующей Компании за 2 последовательных месяца. Ассистент Супервайзора, квалифицировавшийся на Оптовую Цену, получает:

- **30% скидку**, а также **5% Личную Скидку** на Личные Аккредитованные Продажи.
- **15% Доход от Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих Покупателей.
- **5% Личную Премию** за Розничные Продажи, совершенные он-лайн.
- **5% Премию Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих Покупателей.

(б) Супервайзор. Для достижения этого уровня необходимо создать объем из 25 Личных и Неменеджерских КК за 2 последовательных месяца. Супервайзор, квалифицировавшийся на Оптовую Цену, получает:

- **30% скидку**, а также **8% Личную Скидку** на Личные Аккредитованные Продажи.
- **15% Доход от Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих групп.
- **8% Личную Премию** за Розничные Продажи, совершенные он-лайн.
- **8% Премию Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих групп.
- **3% Премию за Объем** за Личные Аккредитованные Продажи персонально спон-

сированных Ассистентов Супервайзора и их нижестоящих групп.

(с) Ассистент Менеджера. Для достижения этого уровня необходимо создать объем из 75 Личных и Неменеджерских КК, за 2 последовательных месяца.

Ассистент Менеджера, квалифицировавшийся на Оптовую Цену, получает:

- **30% скидку**, а также **13% Личную Скидку** на Личные Аккредитованные Продажи.
- **15% Доход от Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих групп.
- **13% Личную Премию** за Розничные Продажи, совершенные он-лайн.
- **13% Премию Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих групп.
- **5% Премию за Объем** за Личные Аккредитованные Продажи персонально спонсированных Супервайзоров и их нижестоящих групп.
- **8% Премию за Объем** за Личные Аккредитованные Продажи персонально спонсированных Супервайзоров и их нижестоящих групп.

(d) Менеджер. Для достижения этого уровня необходимо создать объем из 120 Личных и Неменеджерских КК за 1 или 2 последовательных месяца, либо 150 Личных и Неменеджерских КК за 3 или 4 последовательных месяца. Менеджер, квалифицировавшийся на Оптовую Цену, получает:

- **30% скидку**, а также **18% Личную Скидку** на Личные Аккредитованные Продажи.
- **15% Доход от Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих групп.
- **18% Личную Премию** за Розничные Продажи, совершенные он-лайн.
- **18% Премию Нового Покупателя** за Закупки персонально спонсированных Новых Покупателей и их нижестоящих групп.
- **5% Премию за Объем** за Личные Аккредитованные Продажи персонально спонсированных Ассистентов Менеджера и их нижестоящих групп.

- **10% Премия за Объем** за Личные Аккредитованные Продажи персонально спонсированных Супервайзоров и их нижестоящих групп.
- **13% Премия за Объем** за Личные Аккредитованные Продажи персонально спонсированных Ассистентов Супервайзора и их нижестоящих групп.

(e) Кредитные Коробки, размещенные в нескольких Оперирующих Компаниях, могут объединяться для достижения уровня Супервайзора, Ассистента Менеджера и Менеджера.

(f) Кредитные Коробки, размещенные в нескольких Оперирующих Компаниях, не могут объединяться для выполнения Поощрительных Программ за исключением Глобального Ралли и требования Новых Кредитных Коробок для квалификации на Игл Менеджера и Бонус Президента

(g) Любые один или два последовательных месяца могут быть использованы для накопления Кредитных Коробок, необходимых для достижения уровней Ассистента Супервайзора, Супервайзора, Ассистента Менеджера или Менеджера с объемом 120 КК; и любые три или четыре последовательных месяца могут быть использованы для накопления Кредитных Коробок, необходимых для достижения уровня Менеджера с объемом 150 КК. Если Кредитные Коробки для перехода на новый уровень размещены в одной Оперирующей Компании, то перемещение на новый уровень произойдет точно в день, когда накоплено достаточное количество Кредитных Коробок, необходимое для достижения квалификационного уровня, и 15-го числа следующего месяца во всех других Оперирующих Компаниях. Если Кредитные Коробки для перехода на новый уровень размещены в нескольких Оперирующих Компаниях, то перемещение на новый уровень во всех Оперирующих Компаниях произойдет 15-го числа следующего месяца после того, как накоплено достаточное количество Кредитных Коробок.

(h) ПФ, который квалифицируется на уровень Признанного Менеджера, как указано в Пункте 4.01, будет считаться Спонсированным Менеджером или Переведенным Менеджером в следующих случаях:

1). Если 120 или 150 Кредитных Коробок были размещены в одной Оперирующей Компании и ПФ выполнял/а Активность в его/ее Домашней Оперирующей Компании в течение квалификационного периода, данный ПФ будет считаться Спонсированным Менеджером как в Оперирующей Компании, где были размещены 120 или 150 Кредитных Коробок, так и в его/ее Домашней Оперирующей Компании; и как Переведенный Менеджер во всех других Оперирующих Компаниях.

2). Если 120 или 150 Кредитных Коробок были размещены в нескольких Оперирующих Компаниях,

ПФ будет считаться Спонсированным Менеджером в его/ее Домашней Оперирующей Компании и Переведенным Менеджером во всех других Оперирующих Компаниях.

(i) Кредитные Коробки от покупки Розничного или Нового Покупателя засчитываются для выполнения требования Активности (4КК) его/ее вышестоящему ПФ, но только в той Оперирующей Компании, в которой была произведена покупка.

(j) Спонсору засчитываются все кредитные коробки персонально спонсированного Нового Покупателя и его нижестоящих групп до достижения этим Новым Покупателем уровня Менеджера. Соответственно, если Спонсор выполнил квалификацию на получение Премии за Лидерство (КПЛ), в его/ее Лидерские Кредитные Коробки зачисляется 40% от Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок первых квалифицированных Менеджеров в каждой линии, 20% от Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок вторых квалифицированных Менеджеров в каждой линии и 10% от Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок третьих КПЛ Менеджеров в каждой линии.

(k) ПФ не может обойти своего спонсора при продвижении вверх по уровням.

(l) Квалификации, выполненные ПФ по Маркетинговому плану, не нуждаются в последующих подтверждениях (реквалификациях), за исключением случаев расторжения Договора или респонсирования.

4.02. Политика шести месяцев для Нового Покупателя

(a) Новый Покупатель, спонсированный в течение полных шести месяцев и не достигший уровня Ассистента Супервайзора, получает право выбора нового Спонсора.

(b) Новый Покупатель, который выбирает нового Спонсора, теряет всю нижестоящую организацию, набранные объемы и будет считаться заново спонсированным для всех квалификационных программ.

(c) Новый Покупатель, который не приобрел продукцию в течение полных тридцати шести календарных месяцев, автоматически удаляется из базы данных.

4.03. Активность

(a) Для того чтобы квалифицироваться на все

Премии и Программы Поощрения, за исключением Личной Скидки, Личной Премии и Дохода от Нового Покупателя, Лидеру Продаж необходимо быть активным и выполнять все остальные требования Маркетингового Плана в течение календарного месяца, в котором начисляются премии.

(b) Для того, чтобы считаться Активным за конкретный месяц, Лидеру Продаж необходимо иметь объем 4 (четыре) Активные Кредитные Коробки, размещенные в Домашней Стране в этом месяце, как минимум, одна из которых является Личной Кредитной Коробкой.

(c) Лидеру Продаж, не подтвердившему статус Активности, Премия за объем его группы за этот месяц не выплачивается, и он не считается Активным Лидером Продаж. Незаработанная Премия за Объем будет выплачена следующему вышестоящему Активному Лидеру Продаж. В свою очередь, его/ее премия будет выплачена следующему вышестоящему Активному Лидеру Продаж и т. д.

(d) Лидер Продаж, не квалифицировавшийся на получение Премии за Объем, может реквалифицироваться в следующем месяце на уровень Активного Лидера Продаж.

4.04. Расчет Премий и Выплаты

(a) Все премии рассчитываются на основании Рекомендованной Розничной Цены (РРЦ) без учета НДС, как указано в ежемесячных Отчетах по премиям ПФ.

Скидки и Премии рассчитываются в соответствии с уровнем, достигнутым на момент размещения заказа. Более высокие Скидки и Премии вступают в действие с даты перехода на более высокий уровень.

(c) Лидер Продаж не получает Премию за Объем за ПФ в спонсированной группе, находящегося на том же уровне маркетингового плана. Однако, его/ее Кредитные Коробки могут быть использованы для перехода на новые уровни и других квалификаций.

(d) Премии и Доход от Нового Покупателя предоставляются ПД в виде скидок при покупках продукции в последующем месяце. Скидка не может превышать 20% от каждой сделанной покупки, (включая НДС).

(e) Доходы, полученные от он-лайн закупок Новых Покупателей и Розничных Покупателей зачисляются на счет Global Pay в первый банковский день, следующий за 10-м, 20-м и последним днем месяца. Если ПФ не зарегистрировал Global

Рау, эти доходы будут выплачены 15-го числа следующего месяца.

(f) Оплата услуг третьей стороны за выплаты Предпринимателю вне пределов Страны, в которой были заработаны вознаграждения, являются ответственностью ПФ.

(g) В случае, если ПФ является зарегистрированным индивидуальным предпринимателем (ИП), он может, в соответствии со ст. 11 Договора Покупателя, обратиться в Компанию с просьбой о заключении Приложения № 2 к Договору Покупателя и получать премию в денежной форме путем перевода на свой банковский счет. Премия выплачивается до 15 числа месяца, следующего за месяцем приобретения продукции в Компании. Пример: премия за покупки января выплачивается 15-го февраля. Премия начисляется в полном объеме, определяемом маркетинговым планом ФЛП. В соответствии с российским законодательством денежная премия начисляется за период не более трех последних лет.

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

4.05 Политика 36 месяцев

(a) Предприниматели Форевер, не разместившие заказы в течение 36 последовательных календарных месяцев, автоматически удаляются из базы данных Компании и теряют все права на нижестоящую организацию, вознаграждения или иные полученные привилегии.

(b) ПФ, удаленный из базы данных Компании по Политике 36 месяцев, получает право быть спонсированным снова в любой организации, но без восстановления ранее достигнутого Уровня и нижестоящей организации.

5. Уровень Менеджера и Квалификации

5.01. Признанный Менеджер:

(a) ПФ становится Признанным Менеджером и получает золотой значок Менеджера, если:

1) его организация выполнит объём 120 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в течение одного или двух последовательных месяцев, либо 150 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в течение трех или четырех по-

следовательных месяцев;

2) он/она сохранял статус Активного Лидера Продаж каждый месяц в течение периода квалификации;

3) если у него/нее вниз по линии нет другого нижестоящего ПФ, который выполнил квалификацию Менеджера в течение того же периода.

(b) Если нижестоящий ПФ также квалифицируется в Менеджеры в любой стране в тот же период, его спонсор будет считаться Признанным Менеджером, если

1) Он/она будет Активным Лидером Продаж за тот же период и

2) выполнит объём не менее 25 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в последний квалификационный Месяц, с учетом КК ПФ, не входящих в организацию нижестоящего квалифицирующегося Менеджера.

5.02. Непризнанный Менеджер:

(a) Если ПФ и его организация выполняют объём закупок в 120 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в течение одного или двух последовательных месяцев, либо 150 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в течение трех или четырех последовательных месяцев, но ПФ не выполняет остальные требования для достижения уровня Признанного Менеджера, он/она становится Непризнанным Менеджером.

(b) Непризнанный Менеджер может квалифицироваться на получение Личной Премии, Дохода от Нового Покупателя и Премии за Объем, но не может квалифицироваться на получение Премии за Лидерство или любую другую программу для Менеджеров.

(c) Непризнанный Менеджер может квалифицироваться на уровень Признанного Менеджера путем выполнения следующих требований:

1) выполнения объёма закупок в 120 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в течение одного или двух последовательных месяцев, либо 150 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в течение трех или четырех последовательных месяцев и

2) сохранения статуса Активного Лидера Продаж в тот же период.

(d) Как только Непризнанный Менеджер выполняет объём Личных и Неменеджерских КК, он/она становится Признанным Менеджером и начинает получать Премию за Лидерство и Лидерские Кредитные Коробки при условии выполнения квалификации на получение Премии за Лидерство.

(е) Если квалификация выполняется в Месяц, непосредственно следующий за месяцем достижения уровня Непризнанного Менеджера, то Кредитные Коробки, не связанные с выполнением квалификации Менеджера нижестоящим ПФ, могут быть использованы для квалификации на Признанного Менеджера в том случае, если Ваша реквалификация произойдет непосредственно в следующем месяце.

5.03. Спонсированный Менеджер:

(а) Менеджер становится Спонсированным Менеджером для своего первого вышестоящего Спонсора, если он/она

- 1) квалифицируется на уровень Признанного Менеджера, или
- 2) квалифицируется на статус Спонсированного Менеджера, являясь Унаследованным или Переведенным Менеджером.

(b) Спонсированный Менеджер может зачитываться его/ее вышестоящему Менеджеру для квалификации на Премию Драгоценных Камней, достижения уровня Менеджера с Драгоценными Камнями или любой другой квалификационной программы, требующей Спонсированных Менеджеров.

5.04. Унаследованный и Переведенный Менеджер:

(а) Менеджер считается Унаследованным если его/ее Спонсор прекращает свою деятельность или респонсируется. В таких случаях он/она становится Унаследованным Менеджером для его/ее следующего вышестоящего Спонсора.

(b) Менеджер считается Переведенным в соответствии с Политикой, указанной в Положении 4.01(h) до момента его/ее реквалификации как Спонсированного Менеджера.

(c) Статус Унаследованного Менеджера не влияет на размер Премий за Объем или Премий за Лидерство, выплачиваемых любому Менеджеру вверх по линии. Активность Унаследованного или Переведенного Менеджера не учитывается при квалификации на Премию Драгоценных Камней, сокращении объема кредитных коробок при участии в Программе Поощрений, при получении статуса Менеджера с Драгоценными Камнями и в других программах.

(d) Унаследованный или Переведенный Менеджер, может квалифицироваться в Спонсированного Менеджера, выполнив следующие требования:

- 1) Создать объём в 120 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в Оперирующей

Компании, где он/она реквалифицируется как Спонсированный Менеджер в течение одного или двух последовательных месяцев (либо 150 Личных и Неменеджерских Кредитных Коробок в течение трех или четырех последовательных месяцев);

2) Во время периода реквалификации сохранять статус Активного Лидера Продаж либо в его/ее Домашней Стране, либо создать Личный Объем 4 Кредитных Коробки в той Компании, где он/она достигает статуса Спонсированного Менеджера.

6. Премия за Лидерство (ПЛ)

6.01. После того, как ПФ становится Признанным Менеджером, он может квалифицироваться на получение Премии за Лидерство, развивая и поддерживая нижестоящих Менеджеров и ПФ различных веток своей организации, помогая им добиваться успеха в бизнесе ФЛП.

6.02. (а) Признанный Менеджер, выполняющий требование Активности и объём Личных и Неменеджерских продаж не менее 12 (двенадцати) КК (или имеющий освобождение от выполнения требований Активности и квалификации на Премию за Лидерство) в любой Одной Оперирующей Компании в текущем месяце, квалифицируется на получение Премии за Лидерство в этой Одной Оперирующей Компании в этот месяц.

б) Требование к выполнению Личного и Неменеджерского объема сокращается до 8 (восьми) КК в месяц, если Менеджер имел в своей организации две отдельные линии с Активными Признанными Менеджерами, чьи Общие Объёмы составляли не менее 25 КК в предыдущий месяц. Требование к выполнению Личного и Неменеджерского объема сокращается до 4 (четырех) КК Личного объема и объема от Новых Покупателей, если Менеджер имел три отдельные линии с Активными Признанными Менеджерами, чьи Общие Объёмы составляли не менее 25 КК в предшествующий месяц.

6.03. Премия за Лидерство, основанная на РРЦ Личного и Неменеджерского объема Менеджера за квалификационный месяц, выплачивается его/ее вышестоящему Менеджеру, квалифицировавшемуся на получение Премии за Лидерство, в следующем соотношении:

- 6% первому вышестоящему КуП Л Менеджеру
- 3% второму вышестоящему КуП Л Менеджеру

- 2% третьему вышестоящему КПЛ Менеджеру

6.04. (a) В том случае, если Менеджер не поддерживает статус Активного в течение трех и более последовательных месяцев, он/она лишается права получать Премию за Лидерство.

(b) Для того чтобы начать снова получать Премию за Лидерство, Признанному Менеджеру необходимо выполнить следующие требования в любой одной Оперирующей Компании:

1) выполнять ежемесячный объём Личных и Неменеджерских продаж в 12 КК в течение трех последовательных месяцев (даже при отсутствии Менеджеров в нижестоящей организации);

2) быть Активным каждый месяц на протяжении того же периода;

(c) После получения права Премия за Лидерство будет выплачиваться в каждый месяц, в котором Менеджер КПЛ начиная с четвертого месяца, которая будет выплачена 15-го числа пятого месяца.

6.05 (a) Менеджер, который не выполнил Квалификацию на Премию за Лидерство, как минимум, в один из предшествующих двенадцати последовательных месяцев, и который не находится в процессе получения права на Премию за Лидерство, навсегда теряет все нижестоящие Менеджерские ветки.

(b) Утраченная Менеджерская линия становится Унаследованным Менеджером для первого вышестоящего Менеджера, Квалифицированно-го на Премию за Лидерство, относительно его/ее первоначального Спонсора.

7. Дополнительные Квалификационные Программы

7.01. Все Квалификационные Программы Компании направлены на развитие здоровых принципов сетевого маркетинга. Они включают этичное спонсирование, продажу товара в разумных объемах. Призовые очки и награды не могут переводиться другим лицам и присуждаются только тем ПФ, кто строит свой бизнес в соответствии с правилами и духом Маркетингового Плана, Политикой Компании и Кодексом Профессионального Поведения Форевер Ливинг Продактс.

7.02. Знаками признания ПФ награждаются исключительно в соответствии со сведениями, указанными в Договоре Покупателя, и в порядке, определяемом Головным Офисом Компании.

7.03. (a) Если супруга нет, либо супруг не

может принять участие, то для Поощрительного Путешествия ПФ может взять с собой другое лицо для сопровождения его на это мероприятие, при условии, что возраст гостя составляет не менее 14-ти лет.

(b) К Поощрительным Путешествиям относятся: Глобальное Ралли, Eagle Менеджер Ретрит, а также путешествия для Сапфировых, Бриллиантово-Сапфировых, Бриллиантовых, Двойных Бриллиантовых и Тройных Бриллиантовых Менеджеров.

8. Награды для ПФ уровня Менеджера и выше

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

8.02. Все знаки признания, соответствующие уровню Менеджера и выше, вручаются исключительно на мероприятиях, проводимых Компанией или представителем Компании.

8.03. Признанный Менеджер. Если ПФ выполняет все квалификационные требования, указанные в Пункте 5.01, он становится Признанным Менеджером и получает золотой значок Менеджера.

8.04. Eagle Менеджер:

(a) Уровень Eagle Менеджера достигается каждый год. Менеджер может квалифицироваться путем выполнения следующих требований в течение квалификационного периода с 1-го мая по 30-е апреля, после квалификации на уровень Признанного Менеджера:

1. Сохранять статус Активности и выполнять квалификацию на получение Премии за Лидерство (даже при отсутствии Менеджеров в нижестоящей организации). Кредитные Коробки, размещенные в месяцы невыполнения квалификации на Премию за Лидерство, НЕ засчитываются для данной квалификации.

2. Аккумулировать объем не менее 720 КК, включающий не менее 100 НОВЫХ Кредитных Коробок.

3. Персонально спонсировать и развить не менее 2 новых групп Супервайзоров.

4. Поддерживать местные и региональные мероприятия.

(b) В дополнение к вышеуказанным требова-

ниям для достижения уровня Eagle Менеджера ПФ, находящимся на уровне Старшего Менеджера и выше, необходимо развивать и поддерживать нижестоящих Eagle Менеджеров в соответствии с представленной ниже схемой. Каждый нижестоящий Eagle Менеджер должен находиться в отдельной спонсорской линии и может находиться в любом поколении. Данное требование применяется при условии квалификации на уровень Менеджера до начала квалификационного периода.

1. Старший Менеджер: 1 нижестоящий Eagle Менеджер.

2. Взмывающий Менеджер: 3 нижестоящих Eagle Менеджера.

3. Сапфировый Менеджер: 6 нижестоящих Eagle Менеджеров.

4. Бриллиантово-Сапфировый Менеджер: 10 нижестоящих Eagle Менеджеров.

5. Бриллиантовый Менеджер: 15 нижестоящих Eagle Менеджеров.

6 Двойной Бриллиантовый Менеджер: 25 нижестоящих Eagle Менеджеров.

7. Тройной Бриллиантовый Менеджер: 35 нижестоящих Eagle Менеджеров.

8. Бриллиантовый Центурион Менеджер: 45 нижестоящих Eagle Менеджеров.

Менеджеры Драгоценных Камней (Сапфировые и выше) могут квалифицироваться на Eagle Менеджера по более низкому Уровню Драгоценных Камней. К примеру, если у Бриллиантового Менеджера есть 6 Нижестоящих Eagle Менеджеров, то он/она квалифицируется как Сапфировый Eagle Менеджер.

(c) Все требования должны быть выполнены в одной Оперирующей Компании. Исключением является требование к достижению объема НОВЫХ Кредитных Коробок а также требования, касающиеся Нового Супервайзора и нижестоящего Eagle Менеджера, как указано выше.

(d) Респонсированные ПФ засчитываются в новые Супервайзоры и их объем зачитывается в объем НОВЫХ Кредитных Коробок.

(e) Максимально 100 Новых Кредитных Коробок, размещенных вне Страны выполнения Квалификации, могут быть засчитаны для выполнения требования Кредитных Коробок.

(f) Для выполнения требования Новых Супервайзоров могут засчитываться Новые Супервайзоры из всех стран.

(g) Менеджер может объединять своих ниже-

стоящих Eagle Менеджеров из разных стран с целью достижения уровня Eagle Менеджера.

(h) Если ПФ достигает уровня Менеджера после начала квалификационного периода:

1) Новые Покупатели, спонсированные в течение последнего квалификационного месяца, будут засчитаны для выполнения требования персонального спонсирования и создания объема НОВЫХ Кредитных Коробок в год выполнения квалификации на Eagle Менеджера.

2) Требования для достижения уровня такого Eagle Менеджера НЕ Понижаются: необходимо аккумулировать не менее 720 КК общего объема, включающий не менее 100 НОВЫХ Кредитных Коробок и персонально спонсировать и развить не менее 2 новых групп Супервайзоров в оставшийся период года, после достижения уровня Менеджера.

(i) После выполнения всех требований для достижения уровня Eagle Менеджера, ПФ награждается Поощрительным Путешествием на Eagle Менеджер Ретрит. Квалифицирующийся ПФ может выбрать одно место из двух, определенных Компанией. Это включает:

1) Авиаперелет на двоих и трехдневное размещение.

2) Приглашение на эксклюзивный Тренинг для Eagle Менеджеров.

3) Возможность посещения всех мероприятий, проводимых в рамках Eagle Менеджер Ретрита.

ПФ необходимо определиться с желаемым местом до даты 31 мая, следующей за квалификационным периодом, или он/она может потерять право посещения какого-либо Ретрита.

(j) Предприниматель Форевер, который квалифицируется на Уровень Сапфирового, Бриллиантово-Сапфирового или Бриллиантового Eagle Менеджера, автоматически квалифицируется на 1%, 2% или 3% Премии Драгоценных Камней соответственно, в своей Домашней Стране, в каждый из двенадцати месяцев начиная с мая, в котором он/ она являются Квалифицированным/ой на получение Премии за Лидерство.

8.04.1 Глобальная Команда Лидеров.

(a) Для того, чтобы стать участником Глобальной Команды Лидеров необходимо в квалификационный период с 1-го мая по 30-ое апреля, после достижения уровня Признанного Менеджера, аккумулировать общий объем не менее 7,500 КК. Квалификация на поездку на Eagle Саммит выполняется каждый год.

(b) Менеджеры, выполнившие квалификацию на участие в Глобальной Команде Лидеров, приглашаются на эксклюзивное международное мероприятие и получают соответствующие Признание и Награждение на Глобальном Ралли.

(с) Для получения Награждения, соответствующего выполнению квалификации на участие в Глобальной Команде Лидеров, необходимо участвовать в Глобальном Ралли.

8.05. Признание Менеджера.

Признанный Менеджер может квалифицироваться на признание Менеджером одним из двух способов, которые не могут объединяться.

а) Аккумулировать лично спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или

б) Аккумулировать нижестоящие линии Eagle Менеджеров.

в) Только те нижестоящие линии Eagle Менеджера, которые были созданы в годы, когда квалифицирующийся Менеджер выполнил Основные Требования, будут учитываться для его/ее общего накопленного объема. Квалифицирующийся Менеджер должен выполнить следующие Основные Требования в период с 1-го мая по 30 апреля, после квалификации на уровень Признанного Менеджера:

- 1) Сохранять статус Активности каждый месяц;
- 2) Выполнять Квалификацию на получение Премии за Лидерство каждый месяц;
- 3) Аккумулировать общий объем не менее 720 КК в Домашней Стране, и
- 4) Аккумулировать 100 НОВЫХ Кредитных Коробок в любой стране, и
- 5) Персонально спонсировать и развить не менее 2 Новых Супервайзеров в любой стране.

с) Временное ограничение для накопления необходимого количества нижестоящих линий Менеджеров или Eagle Менеджеров отсутствует.

- 1) Менеджер, который выполняет Основные Требования в течение квалификационного периода, может засчитывать линии Eagle Менеджеров за каждый предыдущий квалификационный период, в котором он/она также выполнял Основные Требования.
- 2) Каждая нижестоящая линия Eagle Менеджера может быть засчитана только единожды для каждого вышестоящего квалифицирующегося Менеджера.

8.06. Старший Менеджер.

- а) Аккумулировать 2 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или
- б) Аккумулировать 1 нижестоящую линию Eagle Менеджера.
- с) Старший Менеджер награждается золотым значком с 2 гранатами.

8.07. Взмывающий Менеджер.

- а) Аккумулировать 5 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или
- б) Аккумулировать 3 нижестоящие линии Eagle Менеджеров.
- с) Взмывающий Менеджер награждается золотым значком с 4 гранатами.

8.08. Сапфировый Менеджер

- а) Аккумулировать 9 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или
- б) Аккумулировать 6 нижестоящих линий Eagle Менеджеров.
- с) Сапфировый Менеджер награждается золотым значком с 4 сапфирами и полностью оплаченной поездкой на 4 дня, 3 ночи на один из европейских курортов.

8.09. Бриллиантово-Сапфировый Менеджер

- а) Аккумулировать 17 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или
- б) Аккумулировать 10 нижестоящих линий Eagle Менеджеров.
- с) Бриллиантово-Сапфировый Менеджер награждается золотым значком с 2 бриллиантами и 2 сапфирами, специально изготовленной статуэткой и полностью оплаченной поездкой на 5 дней, 4 ночи на один из фешенебельный европейских курортов.

8.10. Бриллиантовый Менеджер

- а) Аккумулировать 25 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или
- б) Аккумулировать 15 нижестоящих линий Eagle Менеджеров.
- с) Бриллиантовый Менеджер награждается:
 - 1) Золотым значком с 2 большими бриллиантами, бриллиантовым кольцом специального дизайна и полностью оплаченной поездкой на 7 дней, 6 ночей на фешенебельный курорт за пределами региона.
 - 2) отменой ограничений по количеству Кредитных Коробок для получения Премии за Объем, Премии за Лидерство и Программы Поощрения, при условии ежемесячной Активности не менее 25 Спонсированных Менеджеров 1-го поколения.

8.11. Двойной Бриллиантовый Менеджер

- а) Аккумулировать 50 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или
- б) Аккумулировать 25 нижестоящих линий Eagle Менеджеров.
- с) Двойной Бриллиантовый Менеджер награждается золотым значком с 2 крупными бриллиантами, эксклюзивной ручкой, украшенной бриллиантами, и полностью оплаченной поездкой на 10 дней, 9 ночей в Южную Африку.

8.12. Тройной Бриллиантовый Менеджер

- а) Аккумулировать 75 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; или
- б) Аккумулировать 35 нижестоящих линий Eagle Менеджеров.
- с) Тройной Бриллиантовый Менеджер награждается золотым значком с 3 большими бриллиантами, эксклюзивными персональными часами, эксклюзивной статуэткой и полностью оплаченной поездкой на 14 дней, 13 ночей вокруг света.

8.13. Бриллиантовый Центурион Менеджер

- а) Аккумулировать 100 Спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения или
- б) Аккумулировать 45 нижестоящих линий Eagle Менеджеров.
- с) Бриллиантовый Центурион Менеджер награждается золотым значком с 4 крупными бриллиантами.

9. Премия Драгоценных Камней

9.01. (а) Менеджеры с Драгоценными Камнями, выполнившие квалификацию на получение Премии за Лидерство и имеющие необходимое число Активных Менеджеров 1-го Поколения в текущем месяце или необходимое число Менеджеров с Общим Объемом не менее 25 Кредитных Коробок в отдельных спонсорских линиях, получают Премию Драгоценных Камней, которая основывается на РРЦ за Личный и Неменеджерский Объем КПЛ Менедже-

ров Первого, Второго и Третьего Поколения, согласно следующей схеме:

1) 9 Активных Менеджеров 1-го Поколения или 9 Менеджеров с Общим Объемом не менее 25 Кредитных Коробок в отдельных спонсорских линиях = 1 %

2) 17 Активных Менеджеров 1-го Поколения или 17 Менеджеров с Общим Объемом не менее 25 Кредитных Коробок в отдельных спонсорских линиях = 2 %

3) 25 Активных Менеджеров 1-го Поколения или 25 Менеджеров с Общим Объемом не менее 25 Кредитных Коробок в отдельных спонсорских линиях = 3 %

(b) Иностраный Менеджер Первого Поколения может засчитываться своему вышестоящему Менеджеру для квалификации на получение Премии Драгоценных Камней, если он/она реквалифицируется как Спонсированный Менеджер в той стране, в которой Менеджер квалифицируется на Премию Драгоценных Камней. Иностраный Менеджер будет засчитываться своему вышестоящему спонсору на получение Премии Драгоценных Камней только после реквалификации на Спонсированного Менеджера и при условии получения подтверждения Активности из Домашней страны (Вейвера).

(c) Премия Драгоценных Камней выплачивается в каждой стране на основе РРЦ за Личный и Неменеджерский Объем, размещенный Менеджерами в данной стране. Таким образом, для квалификации на премию Драгоценных Камней Менеджеру необходимо иметь требуемое число Активных Менеджеров Первого Поколения или требуемое число Менеджеров с Общим Объемом не менее 25 Кредитных Коробок в отдельных спонсорских линиях из этой страны в месяц квалификации на получение Премии.

(d) Предприниматель ФорEVER, который квалифицируется на Уровень Сапфирового, Бриллиантово-Сапфирового или Бриллиантового Eagle Менеджера, автоматически квалифицируется на 1%, 2% или 3% Премии Драгоценных Камней соответственно, в своей Домашней Стране, в каждый из двенадцати месяцев начиная с мая, в котором он/она являются Квалифицированным/ой на получение Премии за Лидерство.

Если Менеджер Драгоценных Камней квалифицируется как Eagle Менеджер Драгоценных Камней на уровень ниже, чем его/ее актуальный уровень Драгоценных Камней (например, Бриллиантово-Сапфирового или Сапфирового), то он/она будет квалифицироваться на уровень выше, чем его/ее актуальный уровень Драгоценных Камней.

лиантовый Менеджер, который квалифицируется как Сапфировый Eagle Менеджер), он/она будет получать процент Премии Драгоценных Камней, соответствующий его/ее Eagle квалификации, за исключением месяцев, в которых он/она квалифицируется на более высокий процент выплаты по Политике Премии Драгоценных Камней (смотрите Раздел 9 Политики Компании).

10. Программа Поощрений (Форвер2Драйв)

10.01. (а) Активные Признанные Менеджеры имеют право участвовать в Программе Поощрений.

(b) Существует три уровня квалификации:

1) Уровень 1.

Компания ежемесячно выплачивает максимум 400,00 долларов США в рублях по курсу, устанавливаемому Компанией на день перевода денежных средств, в течение максимум 36 месяцев.

2) Уровень 2.

Компания ежемесячно выплачивает максимум 600,00 долларов США в рублях по курсу, устанавливаемому Компанией на день перевода денежных средств, в течение максимум 36 месяцев.

3) Уровень 3.

Компания ежемесячно выплачивает максимум 800,00 долларов США в рублях по курсу, устанавливаемому Компанией на день перевода денежных средств, в течение максимум 36 месяцев.

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

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

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

(d) В течение периода 36 месяцев, следующего за квалификационным периодом, Менеджер будет получать максимальную сумму вознаграждения, соответствующую уровню квалификации,

при условии, что объем продаж поддерживается на уровне третьего месяца или превосходит его.

(е) Если общий объем КК Менеджера падает ниже требуемого объема за третий месяц, то сумма заработанных поощрительных премий за этот месяц будет определена из расчёта 2,66 доллара США в рублях по курсу Компании на день перевода денежных средств за каждую Кредитную Коробку.

(ф) Если Общий Объём Менеджера падает ниже 50 КК в любой последующий месяц, поощрительные премии за этот месяц выплачиваться не будут. Если в последующий месяц Объём Менеджера увеличится на 50 КК и более, поощрительные премии выплачиваются в соответствии с вышеуказанными правилами.

(g) Для Менеджеров, имеющих 5 (пять) лично спонсированных Активных Менеджеров 1-го поколения в течение 3-го квалификационного месяца и всех последующих месяцев 36-месячного периода, требуемый квалификационный объём КК составляет всего 110, 175 и 240 КК для 1, 2 и 3 уровней, соответственно.

(h) За каждых пятерых новых лично спонсированных Активных Признанных Менеджеров 1-го поколения в течение третьего квалификационного месяца и всего последующего 36-месячного периода количество требуемых КК снижается еще на 40, 50, 60 КК для уровней 1, 2 и 3, соответственно.

(i) Кредитные Коробки засчитываются в квалификационный объем и объем, необходимый для получения вознаграждения по Программе, только в те месяцы, в которые квалифицирующийся Менеджер выполняет требование Активности.

(j) Кредитные Коробки Активного ПФ, размещенные до квалификации на уровень Менеджера, входят в квалификационный объем Программы Поощрений.

(k) По завершении третьего квалификационного месяца Программы Поощрений Менеджер может начать выполнение квалификации для более высокого уровня со следующего месяца. Например, Менеджер выполнял в январе, феврале и марте квалификационные требования по Программе Поощрений для уровня 1. С апреля он может начать выполнение квалификации для уровней 2 и 3.

(l) В конце 36-месячного периода Менеджер может вновь квалифицироваться на новые поощрения, используя вышеописанные квалификационные требования. Для такой квалификации

должны быть выбраны три любых последовательных месяца в пределах 6-месячного периода непосредственно перед окончанием первоначального 36-месячного периода оплаты.

11. Chairman's Bonus (Бонус Президента)

11.01 (a) Основные требования для всех Уровней: после достижения уровня Признанного Менеджера Предпринимателю Форевер необходимо выполнить ВСЕ указанные ниже требования либо в Домашней Стране, либо в Стране

Выполнения Квалификации. Выполнение требований в различных странах недопустимо.

1) Выполнять требование Активности каждый месяц.

2) Квалифицироваться на получение Премии за Лидерство (даже при отсутствии Менеджеров в нижестоящей организации). Кредитные

Коробки, размещенные в месяцы невыполнения квалификации на Премию за Лидерство, НЕ засчитываются для данной квалификации.

3) В любой из Стран-Участниц необходимо выполнить следующие требования:

a) Выполнить квалификацию на Программу Поощрений.

b) Приобретать продукцию только после того, как 75% продукции из предыдущего заказа было продано, потреблено или иным образом использовано.

c) Строить ФОРЕВЕР бизнес в соответствии с принципами сетевого маркетинга, Политикой Компании и Кодексом Профессионального Поведения.

d) Посещать и поддерживать мероприятия, проводимые Компанией.

4) Исполнительный Комитет обладает исключительным правом на принятие окончательного решения в отношении участия в Chairman's Bonus (Бонусе Президента). Исполнительный Комитет будет основываться на всех положениях Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.

5) ПФ может квалифицироваться только в одной Стране. Если он/ она выполняет требования в разных Странах, то Страна, в которой было размещено наибольшее количество Кредитных Коробок Личного и Неменеджерского Объема, будет считаться Страной Выполнения Квалификации.

(b) Chairman's Bonus Менеджер Уровень 1.

В дополнение к Основным, необходимо выполнить следующие требования в Стране выполнения квалификации:

1) В квалификационный период, после достижения уровня Признанного Менеджера, создать Личный и Неменеджерский Объем в 700 Кредитных Коробок, включающий как минимум 150

НОВЫХ Кредитных Коробок. Эти 150 НОВЫХ Кредитных Коробок могут быть размещены в любой стране. Максимально 150 НОВЫХ Кредитных Коробок, размещенных вне Страны выполнения квалификации, могут быть засчитаны.

Однако, НОВЫЕ Кредитные Коробки, размещенные вне Страны Выполнения Квалификации не будут засчитаны для определения Доли Участия в Международном Фонде Программы.

2) Оставшиеся Личные и Неменеджерские Кредитные Коробки должны быть размещены в Стране Выполнения Квалификации.

3) Необходимо развить в любом поколении:

а) Нижестоящего Признанного Менеджера с общим групповым объемом 600 или более кредитных коробок, размещенных в Стране выполнения Квалификации в квалификационный период после достижения уровня Признанного Менеджера. Этот Менеджер может быть существующим Менеджером или новым Менеджером, квалифицировавшимся в течение квалификационного периода. Или

б) Нижестоящего Chairman's Bonus Менеджера в любой из Стран-Участниц Программы.

4) Размещенные Менеджером 600 КК не учитываются при расчете Доли Участия.

5) Для данного требования учитываются только те кредитные коробки, которые были размещены Менеджером, набравшим объем 600 кк, в месяцы выполнения им требования Активности.

6) Респонсированные ПФ зачитываются для выполнения всех требований Уровня 1.

7) Если ПФ достигает уровня Менеджера в течение квалификационного периода, то новые группы Новых Покупателей, спонсированные в течение последнего квалификационного месяца, будут засчитаны для выполнения требования НОВЫХ Кредитных Коробок в тот квалификационный период программы Chairman's Bonus.

(c) Chairman's Bonus Менеджер Уровень 2.

В дополнение к Основным, необходимо выполнить следующие требования в Стране Выполнения Квалификации:

1) В квалификационный период, после достижения уровня Признанного Менеджера, создать Личный и Неменеджерский Объем в 600 Кредитных Коробок, включающий как минимум, 100 НОВЫХ Кредитных Коробок. Эти 100 НОВЫХ Кредитных Коробок могут быть размещены в любой стране. Максимально 100 НОВЫХ Кредитных Коробок, размещенных вне Страны вы-

полнения квалификации, могут быть засчитаны. Однако, **НОВЫЕ** Кредитные Коробки, размещенные вне Страны Выполнения Квалификации, не будут засчитаны для определения Доли Участия в Международном Фонде Программы.

2) Оставшиеся Личные и Неменеджерские Кредитные Коробки должны быть размещены в Стране Выполнения Квалификации.

3) Необходимо развить в любом поколении 3 (трех) Chairman's Bonus Менеджеров, каждого в отдельной линии, в любой из Стран-Участниц Программы.

4) Респонсированные ПФ зачитываются для выполнения всех требований Уровня 2.

5) Если ПФ достигает уровня Менеджера в течение квалификационного периода, то новые группы Новых Покупателей, спонсированные в течение последнего квалификационного месяца, будут засчитаны для выполнения требования **НОВЫХ** Кредитных Коробок в тот квалификационный период программы Chairman's Bonus.

(d) Chairman's Bonus Менеджер Уровень 3.

В дополнение к Основным, необходимо выполнить следующие требования в Стране Выполнения Квалификации:

1) В квалификационный период, после достижения уровня Признанного Менеджера, создать Личный и Неменеджерский объем в 500 Кредитных Коробок, включающий как минимум, 100 **НОВЫХ** Кредитных Коробок. Эти 100 **НОВЫХ** Кредитных Коробок могут быть размещены в любой стране. Максимально 100 **НОВЫХ** Кредитных Коробок, размещенных вне Страны выполнения квалификации, могут быть засчитаны. Однако, **НОВЫЕ** Кредитные Коробки, размещенные вне Страны Выполнения Квалификации, не будут засчитаны для определения Доли Участия в Международном Фонде Программы.

2) Оставшиеся Личные и Неменеджерские Кредитные Коробки должны быть размещены в Стране Выполнения Квалификации.

3) Необходимо развить в любом поколении 6 (шесть) Chairman's Bonus Менеджеров, каждого в отдельной линии, в любой из Стран-Участниц Программы.

4) Респонсированные ПФ зачитываются для выполнения всех требований Уровня 3.

5) Если ПФ достигает уровня Менеджера в течение квалификационного периода, то новые дистрибьюторские группы, спонсированные в течение последнего квалификационного месяца,

ца, будут засчитаны для выполнения требования НОВЫХ Кредитных Коробок в тот квалификационный период программы Chairman's Bonus.

(е) Расчет Программы Chairman's Bonus (Бонус Президента).

1) Международный Фонд Программы определяется и распределяется следующим образом:

а. Половина Фонда выплачивается ПФ, квалифицировавшимся на Уровень 1, Уровень 2, Уровень 3.

б. Одна треть Фонда выплачивается ПФ, квалифицировавшимся на Уровень 2 и Уровень 3.

с. Одна шестая часть Фонда выплачивается ПФ, квалифицировавшимся только на Уровень 3.

2) За каждую кредитную коробку Общего Объема, размещенную в Стране Выполнения Квалификации (не включая НОВЫЕ Кредитные Коробки, размещенные вне Страны Выполнения Квалификации), квалифицированный ПФ награждается одной Долей Участия. Квалифицировавшийся ПФ также получает Доли Участия первого Chairman's Bonus Менеджера в любой спонсорской линии в любой из Стран-Участниц Программы.

3) Денежный коэффициент рассчитывается путем деления Фонда на количество Долей Участия всех ПФ, выполнивших квалификацию. Сумма выплаты по Программе определяется Денежным коэффициентом, умноженным на количество Долей Участия каждого ПФ.

г) Награждение поездкой на Глобальное Ралли Chairman's Bonus Менеджеров.

1) В том случае, если Chairman's Bonus Менеджеры не квалифицировались на поездку на Глобальное Ралли путем выполнения 1500 КК (1,5К) Общего Объема или выше, то они награждаются поездкой на двоих на Глобальное Ралли, на котором получают признание и Бонус. Эта поездка включает в себя:

а) Авиаперелет, проживание, питание на 5 дней и 4 ночи.

б) Денежную сумму, эквивалентную 250 Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card.

12. Глобальное Ралли ФЛП

12.01. (а) ПФ могут квалифицироваться на поездку на Глобальное Ралли ФЛП, включающую оплату перелета, проживания, питания и экскурсий на двоих, путем выполнения 1500 Кредитных Коробок Общего объема в квалификационный период с 1 января по 31 декабря. Для того, чтобы воспользоваться данной привилегией, ПФ

необходимо посетить тренинг и мотивационные встречи в рамках Глобального Ралли, проводимого после квалификационного периода.

(b) Для выполнения квалификации 1500 КК и выше ПФ разрешается объединять объем из всех стран, где работают их группы.

(c) Неменеджерский объем, достигнутый в любой из месяцев, в котором ПФ не выполнил требование Активности, и Лидерский объем, достигнутый в любой из месяцев, в котором Менеджер не квалифицировался на получение Премии за Лидерство, не засчитывается для квалификации на Ралли. Однако Личный объем, достигнутый ПФ, засчитывается в данную квалификацию вне зависимости от статуса Активности.

(d) ПФ квалифицируются по Общему объему и получают указанные ниже вознаграждения. Каждому квалифицировавшемуся

ПФ Компания обеспечивает или компенсирует питание пропорционально выполненной квалификации. Для получения вознаграждения ПФ необходимо участвовать в мероприятии.

(e) Chairman's Bonus Менеджер до 1500 КК (1,5К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 5 дней и 4 ночи;

2) Денежную сумму, эквивалентную 250 Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card.

(f) Общий объем 1500 КК (1,5К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 6 дней и 5 ночей;

2) Денежную сумму, эквивалентную 500 Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card.

3) Активности, предусмотренные Ралли.

(g) Общий объем 2500 КК (2,5К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 7 дней и 6 ночей;

2) Денежную сумму, эквивалентную 1,200 Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card.

3) Активности, предусмотренные Ралли.

(h) Общий объем 5000 КК (5К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;

2) Денежную сумму, эквивалентную 2,200 Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card.

3) Активности, предусмотренные Ралли.

4) VIP-коридор в Магазине ФЛП на Ралли.

(i) Общий объем 7500 КК (7,5К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 8

дней и 7 ночей;

2) Денежную сумму, эквивалентную 3,200

Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card.

3) Активности, предусмотренные Ралли.

4) VIP-коридор в Магазине ФЛП на Ралли

(j) Общий объем 10 000 КК (10К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;

2) Перелет бизнес-классом в оба конца;

3) Денежную сумму, эквивалентную 3,200

Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card.

4) Активности, предусмотренные Ралли.

5) VIP-коридор в Магазине ФЛП на Ралли.

(к) Общий объем 12 500 КК (12,5К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;

2) Перелет бизнес-классом в оба конца;

3) Денежную сумму, эквивалентную 5,200

Долларов США, находящуюся на карте Global Rally Card, а также депозит в размере 7,500 Долларов США на его/ее банковском счете в Домашней Стране.

4) Активности, предусмотренные Ралли.

5) VIP-коридор в Магазине ФЛП на Ралли

(l) Общий объем 15 000 КК (15К):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;

2) Перелет бизнес-классом в оба конца;

3) Денежную сумму 5,200 Долларов США, находящуюся на карте 'Black' Visa Card, а также депозит в размере 15 000 Долларов США на его/ее банковском счете в Домашней Стране.

4) Активности, предусмотренные Ралли

5) VIP - коридор в Магазине ФЛП на Ралли.

(m) Общий объем 20 000 КК (20К) (Первый Год):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;

2) Перелет бизнес-классом в оба конца;

3) Эксклюзивную программу, а также денежную сумму 5,200 Долларов США, находящуюся на карте 'Black' Visa Card, а также депозит в размере 15,000 Долларов США на его/ее банковском счете в Домашней Стране.

4) Активности, предусмотренные Ралли

5) VIP - коридор в Магазине ФЛП на Ралли.

(n) Общий объем 20 000 КК (20К) (Последующие Годы):

1) Авиаперелет, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;

2) Перелет бизнес-классом в оба конца;

3) Денежную сумму 5,200 Долларов США, находящуюся на карте 'Black' Visa Card, а также депозит в размере 25,000 Долларов США на его/ее банковском счете в Домашней Стране.

4) Активности, предусмотренные Ралли

5) VIP - коридор в Магазине ФЛП на Ралли.

13. Порядок оформления заказов

13.01. (a) Новые Покупатели покупают продукцию напрямую у Компании по Цене Нового Покупателя (ЦНП) до выполнения квалификации на Оптовую Цену. После этого он/она получает право на покупку продукции по Скорректированной Оптовой цене.

(b) Все заказы должны сопровождаться одним из следующих документов:

1) копией платежного поручения с отметкой банка;

2) квитанцией почтового перевода;

3) документом, подтверждающим оплату с банковской карты;

4) кассовым чеком (оплата наличными);

Все заказы должны быть оформлены через корпоративный Центр Продаж ФЛП, Регионального Агента или Региональный Отдел московского офиса ФЛП. Заказ акцептуется (принимается к исполнению) Компанией только после получения оплаты за заказ и доставку, в случае если для доставки заказа ПФ должен оплатить стоимость доставки или ее часть. ПФ приобретают продукт только на свой номер, указанный в Договоре Покупателя. Однако ПФ может по подписанной им самим доверенности установленной формы передать право заказа, оплаты и получения товара третьей стороне. В этом случае ПФ сам несёт ответственность за действия третьей стороны и их последствия. Компания вправе отказать в оформлении заказа по доверенности.

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

(e) ПФ не разрешается закупать продукции больше, чем на 25 КК за один календарный месяц, без предварительного согласования с Компанией.

(f) Минимальный заказ для ПФ составляет 2500 руб. с НДС, не включая маркетинговые материалы

(g) Все заказы на продукцию и документы об

оплате должны быть предоставлены в распоряжение Центра Продаж Компании до конца последнего рабочего дня месяца. Полученные заказы обрабатываются в порядке, определяемом Компанией.

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

14. Политика смены спонсора

14.01. (a) ПФ может подать заявление на смену Спонсора, если в течение предшествующих двенадцати месяцев он/она:

- 1) был зарегистрирован в Компании;
- 2) не покупал и не получал ни одного продукта ни у Компании, ни у других источников;
- 3) не получал никаких других выплат от ПФ;
- 4) Не спонсировал ни одного человека в бизнес ФЛП.

(b) ПФ, сменяющий Спонсора, должен подписать и заверить нотариально письменное заявление о смене Спонсора в соответствии с вышеуказанными положениями Политики, прежде чем ему будет дано разрешение сменить Спонсора.

(c) Если в Договоре Предпринимателя, сменяющего Спонсора, зарегистрировано второе лицо, то его/ее данные не будут включены в Договор после респонсирования. ПФ, указанный в качестве второго лица, имеет право респонсирования под любым ПФ при условии соблюдения требований, указанных в пунктах (a) и (b) данного раздела. Если ПФ, указанный в качестве второго лица, желает быть респонсированным под лицом, указанным в качестве первого в Договоре, он/она может это сделать без выполнения требований, указанных в пунктах (a) и (b) данного раздела. Если супруг/супруга ПФ, состоящего в зарегистрированном браке, который не меняет спонсора, желает вести свой собственный бизнес Форевер, ему/ей необходимо зарегистрироваться непосредственно под его/ее супругом/супругой или непосредственно под Спонсором супруга/супруги, без выполнения требований, указанных в пункте 14.01 данного раздела.

(d) ПФ, сменивший Спонсора, начинает с уровня Нового Покупателя. Он/она теряет всех спонсированных к этому времени нижестоящих ПФ во всех странах.

(e) Сменивший спонсора Новый Покупатель

засчитывается как новый спонсированный Новый Покупатель для выполнения всех поощрительных программ.

(f) Если ПФ, меняющий Спонсора, является Спонсированным Признанным Менеджером и имеет Признанных Менеджеров в Первом Поколении своей организации, эти Менеджеры будут считаться Унаследованными для Первого Поколения нового Спонсора.

14.02 (a) Если у Предпринимателя Форевер в Странах, находящихся в одной Оперирующей Компании, разные спонсоры, он/она может поступить одним из следующих способов:

1). Оставить Бизнес Форевер и существующую нижестоящую линию в Стране, в которой производилось последнее спонсирование при условии, что он/она не приобрел (а) продукцию и не спонсировал (а) в течение последних 24 месяцев в этой стране; и сохранить Бизнес Форевер под Спонсором, указанным в Договоре Покупателя. Он/она сохранит уровень Маркетингового Плана, достигнутый на текущий момент. Нижестоящая линия бизнеса, который был оставлен, переходит к следующему вышестоящему Спонсору.

15. Международное спонсирование

15.01. (a) Данная Политика Международного Спонсирования вступила в действие с 22 мая 2002 г.

(b) Квалифицированный на Оптовую Цену ПФ может быть спонсированным в Стране за пределами его/ее Домашней Страны в соответствии со следующими правилами и положениями:

1) Для того чтобы начать спонсорскую деятельность в другой стране, ПФ необходимо обратиться в офис Компании в его/ее Домашней стране с просьбой о проведении Международного Спонсирования в желаемую страну.

2) У ПФ сохраняется первоначально присвоенный Компанией ID во всех странах, в которых проведено Международное Спонсирование.

3) Спонсором ПФ будет человек, указанный в качестве спонсора в первом Договоре Покупателя, зарегистрированном Компанией, за исключением случаев Респонсирования или смены Спонсора в соответствии с Политикой 6-ти месяцев.

4) ПФ начинает деятельность в странах Международного Спонсирования с уже достигнутого уровня.

5) Если ПФ достигает Нового Уровня, размещая Кредитные Коробки в одной Оперирующей

щей Компании, то это будет отражено в данной Стране сразу после квалификации и в следующем месяце во всех остальных странах. Если ПФ достигает Нового Уровня, размещая Кредитные Коробки в нескольких Оперирующих Компани-ях, это будет отражено во всех странах 15-го числа месяца, следующего за квалификационным.

6) После выполнения Активности (4КК) в Домашней Стране, ПФ будет считаться Активным во всех остальных странах в следующем месяце, вне зависимости от достигнутого Уровня.

7) Если у ПФ, еще не достигшего уровня Менеджера в своей Домашней стране, нижестоящий ПФ квалифицируется на уровень Менеджера в другой стране, то для того чтобы стать Признанным Менеджером, ему необходимо быть Активным в период выполнения квалификации и выполнить объем не менее 25 КК (Личных и/или Неменеджерских) в последний квалификационный месяц в Домашней стране, или в стране квалификации нижестоящего ПФ.

8) При изменении места жительства, ПФ необходимо уведомить об этом офис Компании прежней страны проживания для того, чтобы Компания изменила адресные данные ПФ и его Домашнюю страну.

с) Новый Покупатель может быть зарегистрирован и подписан под тем же ПФ в различных странах, тем не менее, Кредитные Коробки от его/ее покупок из разных стран не могут объединяться для квалификации ПФ на Оптовую Цену.

16. Запрещенные действия

16.01. Решение Исполнительного Комитета о прекращении действия Договора Покупателя, аннулировании, пересчете или лишении премий или скидок, начисленных КК, компенсаций или любых наград, полученных ПФ, которые признаны не соответствующими Политике Компании или Кодексу Профессионального Поведения, является окончательным. Намеренное пренебрежение или невнимание, проявляемое ПФ к Политике Компании или Кодексу Профессионального Поведения, или действия, наносящие ущерб репутации или иной ущерб, подлежат пристальному изучению и могут повлечь за собой прекращение деятельности ПФ или ответственность ПФ за нанесенный ущерб.

16.02. Запрещенные действия, являющиеся основанием для прекращения Договора Покупателя и вызывающие ответственность за любой ущерб, вызванный такими действиями, включают, но не ограничиваются следующими поступками:

а) Спонсирование путем мошенничества.

ПФ запрещено заполнение Договоров Покупателя на лиц, которые не давали на это своего согласия, и/или ведение дистрибьюторской деятельности от имени

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

(b) Приобретение продукции с целью получения Премии. ПФ запрещено приобретать продукцию в количествах, превышающих потребности текущей реализации. При повторном заказе продукта того же наименования ПФ подтверждает Компании, что 75 % продукта из предыдущего заказа продано, израсходовано или потреблено каким-либо другим способом. ПФ строжайше запрещается покупать продукцию, а также побуждать к покупке продукции других ПФ только для целей получения премий (скидок), т. к. ФЛП строит свою деятельность на высоком качестве своих продуктов и их использовании конечными потребителями. Для того чтобы не допускать затоваривания:

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

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

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

(c) Приобретение продукции на чужое имя. Закупка у Компании продукции на чужое имя запрещена.

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

(e) Организация и/или участие в деятельности, запрещенной пунктами 17.10, 19.02 и 20.

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

(g) Действие или бездействие ПФ, которое указывает на преднамеренное пренебрежение и/или грубое игнорирование требований Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.

(h) Продажа продукции в розничных точках.

1) ПФ запрещено продавать или демонстрировать литературу или продукцию Компании в розничных магазинах, на рынках или выставках, в иных торговых учреждениях. Однако выставки, длящиеся менее одной недели в течение 12 месяцев на одной территории, считаются временными разрешены после получения одобрения от московского офиса ФЛП.

2) ПФ, работающие (или) владеющие компаниями сферы услуг – парикмахерскими, ветеринарными, оздоровительными центрами, салонами красоты, фитнес-клубами, являются исключениями. Им разрешено демонстрировать и продавать продукцию в своих офисах, магазинах и клубах. Тем не менее наружная реклама: вывески и оконные дисплеи, рекламирующие продажу продукции Компании, этим ПФ запрещена.

3) ПФ запрещено продавать или рекламировать продукцию ФЛП, если она не имеет оригинальной упаковки. Продукты могут предлагаться и подаваться в ресторанах только порционно (в бокалах или порционным блюдом).

(i) Использование неавторизованных мар-

кетинговых материалов. Использование, производство и продажа любых маркетинговых материалов и вспомогательных средств для ведения бизнеса за-прещены, если они не были предоставлены самой Компанией или на них не было получено предварительное письменное одобрение от Компании.

1) Предпринимателю Форевер запрещена реклама и продажа любых вспомогательных средств, обучающих материалов, интернет-сайтов или предложений, не предусмотренных ФЛП за исключением рекламы и продажи в его/ее нижестоящей линии. Такие материалы, предназначенные для продажи в его/ее нижестоящей линии должны быть одобрены ФЛП и продаваться по разумной цене.

(j) Продажа продукции в интернете.

Предпринимателю Форевер запрещено осуществлять продажу продукции Форевер через интернет-магазины, за исключением официального интернет-магазина Компании на сайте www.foreverliving.ru.

(k) Продажа продукции для последующей перепродажи. ПФ запрещено продавать или оставлять кому-либо продукты ФЛП для последующей перепродажи.

(l) Спонсирование ПФ в Другую Компанию.

ПФ соглашается, что он не будет прямо или косвенно контактировать, обращаться, убеждать, вовлекать, спонсировать любого ПФ или клиента ФЛП, а также тех ПФ и клиентов ФЛП, которые являлись таковыми последние 12 месяцев, или поощрять таких лиц любым образом, а также рекламировать возможности маркетингового плана иных сетевых компаний и компаний прямых продаж.

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

(n) Заявления о терапевтических свойствах продукции.

ПФ не могут прямо или косвенно заявлять о том, что продукты ФЛП могут применяться в профилактике, диагностике или лечении какой-либо болезни. Продукты для потребления, являются Форевер, предназначенные внутреннего исключительно питанием или пищевыми добав-

ками и, таким образом, во всем мире относятся к продуктам питания. Продукты Форевер, предназначенные для наружного потребления, во всем мире относятся к косметическим продуктам. Форевер не производит и не распространяет продукты, которые считаются или описываются как лекарства или средства для лечения.

(o) Заявления о заработках и доходах.

ПФ не могут прямо или косвенно делать заявления, касающиеся сумм и уровня дохода, включая доход при полной или частичной занятости, о том, что потенциальный ПФ может иметь обоснованные ожидания в отношении заработка, включая, но не ограничиваясь заявлениями и/ или имиджами, отражающими кардинально улучшенный, роскошный или шикарный образ жизни.

(p) Ведение бизнеса по доверенности. Договор Покупателя не может быть заключен по доверенности, такие действия, совершенные умышленно или случайно, не разрешены и будут пресекаться Исполнительным Комитетом, в соответствии с Политикой Компании и Кодексом Профессионального Поведения.

(q) Экспорт продукции. ПФ имеют право покупать продукты для ведения бизнеса или личного пользования в той стране, где они были приобретены. ПФ запрещено покупать продукты для экспорта без письменного согласия Головного Офиса в Скотсдейле (Аризона, США), за исключением приобретения продукции для личного использования или использования родственниками в странах, где нет авторизованных офисов Компании.

(s) Предпринимателю Форевер запрещено в любой форме склонять, заставлять или убеждать другого ПФ расторгнуть свой Договор, прекратить или сократить деятельность по строительству бизнеса по какой-либо причине.

17. Политика Компании

17.01. (a) ПФ работает с ФЛП на контрактной основе. Только лица, достигшие 18 лет, могут заключить с ФЛП Договор Покупателя.

1). При наличии ряда условий ПФ разрешено зарегистрировать лично юридическое лицо для целей управления своего бизнеса Форевер. Такое юридическое лицо определяется как юридическое лицо в личной собственности ПФ или, если такое установлено законом или разрешено ФЛП, двумя (2) собственниками, владельцами, доверительными собственниками, прямо вовлеченными в процесс ежедневной деятельности (далее «Юр.лицо»).

Дополнительно, в целях соответствия требованиям и стандартам ФЛП, Политике Компании, и Кодексу Профессионального Поведения, ПФ будет обязан заключить Соглашение о Юр. лице, которое будет дополнять, включаться и быть существенной частью Договора Покупателя, регулируя дополнительные условия и правила, на которых ПФ осуществляет деятельность в качестве Юр. лица. Соглашение о Юр. лице может быть получено на сайте Компании по соответствующей ссылке, которая будет доступна после подписания Договора Покупателя.

2). ПФ лично осуществляет поиск профессиональных советов по ведению бизнеса как Юр. лицо и несет личную ответственность за следование таким советам, а также за налоговые, юридические и иные риски в связи с бизнесом в качестве Юр. лица. ФЛП полностью отрицает какую-либо ответственность, обязательства и риски для ПФ, связанные с решением ПФ вести свой бизнес Фореввер в качестве Юр. лица. ФЛП не дает и не будет давать никаких налоговых, финансовых и юридических советов по ведению бизнеса Фореввер в качестве Юр. лица.

3). Компания не будет являться ответственной за любые потери доходов, прямые, косвенные, специальные и обусловленные потери, а также за любые другие убытки, понесенные ПФ в результате перевода бизнеса с физического лица на Юр. лицо.

b). ПФ рассматривается как независимый контрактер и обязуется вести свой бизнес Фореввер на условиях, описанных в Договоре Покупателя, Политике Компании и Кодексе Профессионального Поведения с учетом особенностей этих документов для страны ведения бизнеса.

c). Бизнес Фореввер состоит из лица, указанного в Договоре Покупателя в соответствии с копией договора в распоряжении Компании.

d). ПФ обязуется ответственно управлять бизнесом Фореввер, включая, но не ограничиваясь, обязательством предотвращать использование членами семьи информации, полученной через бизнес Фореввер, для соответствия процедурам и политикам Компании, применяемых к ПФ. Нарушения ПФ в ответственном ведении бизнеса Фореввер могут привести к прекращению Договора Покупателя.

(e) В случае если кто-либо из организации ПФ вниз по линии оформляет международное спонсирование, а ПФ ранее не был спонсирован в этой стране, то его спонсирование происходит автома-

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

17.02. ФЛП соглашается продавать ПФ продукцию и выплачивать Премии за объем, определённые Маркетинговым планом Компании, при условии, что ПФ не нарушает Договор Покупателя и Политику Компании.

17.03. ПФ соглашается вести деятельность в соответствии с Политикой Компании, являющейся приложением к Договору Покупателя, и действующим законодательством РФ.

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

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

17.06. При изменении места жительства ПФ необходимо уведомить об этом офис Компании прежней страны проживания для того, чтобы Компания изменила адресные данные ПФ и его/ее Домашнюю страну.

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

17.08. Добровольное прекращение деятельности

(а) Если ПФ желает прекратить деятельность в Компании, то он должен заявить об этом письменно. Фактической датой прекращения деятельности является дата приёма московским офисом Компании соответствующей заявки. Прекращающий деятельность ПФ теряет текущий уровень продаж и все нижестоящие организации, включая и зарубежные.

(б) С момента прекращения ПФ своей деятель-

ности его/её супруг(а) (если зарегистрирован(а) на том же Договоре) также считается прекратившим(ей) деятельность.

(с) Через 12 месяцев ПФ может вновь подать Заявление и начать деятельность при условии одобрения Головным офисом. После получения такого одобрения ПФ начинает деятельность с уровня Нового Покупателя, прежняя нижестоящая организация при этом не возвращается.

(d) Если прекращающий деятельность ПФ имеет Признанных Менеджеров в Первом Поколении своей организации, эти Менеджеры будут считаться Унаследованными для нового Спонсора.

17.09. Прекращение (исключение из Компании) или временное приостановление деятельности

(a) Прекращение деятельности означает лишение ПФ всех прав и привилегий ФЛП во всех странах, включая право приобретать и распространять продукцию. ПФ, деятельность которого прекращена, не может квалифицироваться на получение Премий и участие в программах Компании.

(b) У ПФ, деятельность которого прекращена, сохраняется обязательство, по требованию ФЛП выплатить, вернуть или компенсировать Компании любые выплаты, призы, премии, складские запасы, полученные от ФЛП, начиная с даты совершения действий, явившихся причиной прекращения деятельности, и до момента прекращения действия Договора Покупателя. После компенсации всех затрат и убытков, связанных с прекращением деятельности, невыплаченные премии выплачиваются следующему вверх по линии ПФ, не нарушающему условий контракта.

(с) Через два года ПФ может вновь подать Заявление и начать деятельность при условии одобрения Головным офисом. После получения такого одобрения ПФ начинает деятельность с уровня Нового Покупателя, прежняя нижестоящая организация при этом не возвращается.

(d) Приостановление деятельности является временной мерой, запрещающей ПФ размещать заказы, получать доход и премии, а также спонсировать других ПФ.

(e) Доходы и премии ПФ, чья деятельность временно приостановлена, удерживаются до восстановления или прекращения деятельности ПФ.

В случае восстановления деятельности, удержанные премии и доходы выплачиваются ПФ; в противном случае они будут выплачены в соот-

ветствии с маркетинговым планом.

17.10. Интернет-политика

(а) Продажа продуктов ФЛП в Интернете.

Каждому ПФ будет предоставлена возможность купить одобренную ФЛП интернет-страничку ПФ, FLP360, для рекламы продукции и заказа продукции через корпоративный сайт www.foreverliving.com.

Заказ на продукты будет поступать напрямую в Компанию, но посетитель странички ПФ не будет покидать виртуального пространства сайта ПФ. Для сохранения целостности торговой марки, линии продукции и цепочки отношений ПФ – Клиент, ПФ запрещено использовать свой независимый сайт для онлайн-продажи продуктов ФЛП, маркетинговых материалов, а также использование материалов, не получивших предварительное согласие ФЛП. Онлайн-продажа продуктов ФЛП в Интернете может осуществляться исключительно через корпоративный сайт ФЛП www.foreverliving.ru. Продажа продуктов ФЛП через интернет-магазины и аукционы запрещена. ПФ запрещено продавать или оставлять кому-либо продукты ФЛП для последующей перепродажи. Единственным законным местом рекламы и онлайн-продажи продуктов ФЛП в Интернете на территории России является официальный корпоративный сайт ФЛП www.foreverliving.ru.

(b) Использование систем электронной коммерции для продажи продуктов и рекрутинга запрещены.

(c) ПФ может иметь свой сайт для рекламы и продвижения продуктов ФЛП и возможностей бизнеса при условии, что он не имеет возможностей для онлайн-продаж и рекрутинга и соответствует требованиям Политики Компании и Кодексу Профессионального Поведения.

Вне официального сайта ФЛП спонсирование онлайн путем электронной подписи или заполнения Договора Покупателя в Интернете запрещены.

(d) ПФ не может использовать торговую марку «Форевер Ливинг Продактс», другие торговые марки ФЛП, наименования продуктов ФЛП, доменное имя (URL), копии материалов ФЛП и изображения из любых источников, которые создают превратное впечатление, что посетитель находится на интернет-сайте компании ФЛП или ее филиалов. Наименования продуктов принадлежат исключительно ФЛП и не могут быть использованы ПФ в качестве веб-линка. Сайт ПФ

должен ясно указывать на то, что он представляет ПФ, который не является агентом ФЛП или его филиалов.

(e) Любой сайт (сайты) ПФ должен быть связан с официальным сайтом ФЛП www.foreverliving.ru.

(f) Все сайты ПФ должны содержать этически корректные материалы и быть связаны исключительно с компаниями или продуктами, несущими торговую марку ФЛП.

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

18. Юридические требования

18.01. Разрешение споров

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

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

(b) Участие в программе международного спонсирования является привилегией, предоставляемой каждому ПФ, чтобы он/она могли воспользоваться услугами международной сети компаний ФЛП. Программа международного спонсирования управляется Головным офисом

Компании, находящимся в округе Марикопа, штат Аризона. ПФ, участвующий в программе международного спонсирования, соглашается, что любой спор по и в связи с отношениями ПФ, продуктами ФЛП, затрагивающий любую из компаний ФЛП, будет в обязательном порядке решаться в арбитражном суде округа Марикопа, штат Аризона, по процедурам, установленным ФЛП-США и ФЛП Интернэшнл Инк. и размещенным на сайте www.foreverliving.com.

18.02. Передача прав ПФ по наследству

(a) Передача прав ПФ запрещена за исключением случаев смерти или развода.

(b) Все Договоры Покупателя ФЛП, имеющие две подписи, независимо от даты подписания, рассматриваются как создающие ОБЩУЮ СОБСТВЕННОСТЬ на права, возникающие из Договора Покупателя и СОЛИДАРНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ по обязательствам. При документальном подтверждении смерти одного из двух, поставивших подпись в Договоре Покупателя, права по договору автоматически передаются оставшемуся ПФ. Данное правило действует независимо от содержания завещания умершего ПФ. Кроме того, если Договор Покупателя содержит две подписи, то после смерти одного из ПФ, второй становится единоличным ПФ. Однако, если вы желаете избрать иную форму наследования прав по Договору Покупателя, вы должны подать письменный запрос Генеральному Директору своей страны для изучения возможности внесения изменений в договор. Никакие изменения в порядке наследования прав по Договору Покупателя не могут вступить в силу в течение вашей жизни, за исключением изменений, вызванных разводом.

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

(d) Договор Покупателя, в котором не определено семейное положение, и подписанный одним заявителем, будет рассматриваться Компанией соответственно.

(e) Если в Договоре Покупателя указан только один человек, то после его смерти следует руководствоваться его Завещанием или, при отсут-

ствии Завещания, законодательством РФ.

(f) Компания признает Совместное Наследование и форму Доверительного Управления надлежащей и законной формой наследования Договора Покупателя в случае смерти ПФ в целях передачи прав и обязанностей по Договору Покупателя оставшемуся супругу или законным образом указанному бенефициару без обязательного признания передачи прав и обязанностей по Договору Покупателя в судебном порядке.

При регистрации бизнеса Форевер в качестве Юридического лица, смерть главного собственника не приведет к удалению бизнеса Форевер из Юридического лица до тех пор, пока владение Юридическим Лицом соответствует Политике Компании, регулирующей владение данным Юридическим лицом. Передача бизнеса будет осуществлена Компанией при условии предоставления решения суда или юридического документа, касающегося перевода бизнеса, и его одобрения со стороны Компании.

(h) В течение 6 месяцев после смерти ПФ оставшийся супруг или доверенное лицо или распорядитель имущества умершего должны предоставить комплект документов о смерти ПФ в офис ФЛП Домашней страны или Оперирующей Компании. Данный комплект должен включать в себя нотариальную копию свидетельства о смерти, нотариальную копию завещания или судебного решения, подтверждающего перевод прав и обязанностей по Договору Покупателя надлежащему наследнику. По истечении шести месяцев со дня смерти, ФЛП имеет право удалить умершего ПФ из Договора Покупателя. Своевременная подача указанных документов является обязательным условием, невыполнение которого может привести к замораживанию или прекращению Договора Покупателя. Компания готова предоставить дополнительное время на предоставление документов, если ей будут заранее сообщены причины задержки предоставления документации, и она сочтет их разумными. ФЛП сохраняет право осуществления выплат премий оставшемуся супругу, доверенному лицу или распорядителю имущества умершего только при условии наличия в ее распоряжении надлежащей документации

(i) Наследственные права на бизнес Форевер ограничены следующим:

1) Наследник должен отвечать условиям, предъявляемым Компанией к ПФ.

2) Так как ПФ может быть только право- и дееспособное лицо, при передаче прав на дея-

тельность ПФ малолетним детям или некоторым взрослым лицам должны быть назначены опекуны или доверенные лица. Копия назначения опекуна или доверенного лица органом опеки или судом должна быть предоставлена в распоряжение ФЛП. В назначении опекуна или доверенного лица должен быть отдельно оговорен пункт, разрешающий опекуну или доверенному лицу действовать как ПФ от имени опекаемого малолетнего наследника или доверителей.

3) Опекун является ПФ, пока он выполняет условия Договора Покупателя или до тех пор, пока несовершеннолетний наследник не достигнет право- и дееспособности и сможет самостоятельно быть ПФ с предварительного согласия органа опеки или суда.

4) Опекун, доверенное лицо, супруг/супруга или иной представитель несет ответственность за действия наследника, опекаемого, или супруга по выполнению условий Договора Покупателя. Нарушение Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения любым из вышеперечисленных лиц может привести к прекращению Договора Покупателя.

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

18.03. Передача прав при разводе

(a) В период оформления расторжения брака и раздела имущества, все причитающиеся ПФ суммы будут выплачиваться, как и до начала бракоразводного процесса.

(b) При расторжении брака права и обязанности по Договору Покупателя могут быть оставлены только за одним из супругов. Права и обязанности по Договору не могут быть разделены между супругами. Только один из супругов может сохранить за собой всю созданную дистрибьюторскую сеть. Другой супруг имеет право подписать новый Договор Покупателя ФЛП и основать свой бизнес без потери уровня, достигнутого с предыдущим супругом/супругой. Такой Новый Покупатель должен быть подписан под тем же Спонсором и будет расцениваться как Унаследованный до тех пор, пока не будет сделана реквалификация.

19. Дополнительные положения об ограничениях

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

а) нарушения и/или невыполнения Договора Покупателя, Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения;

б) действий и результатов по созданию и развитию своего бизнеса, связанного с ФЛП и деятельностью ПФ;

с) недостоверных или неверных сведений или информации, предоставленных Компании или Партнёрам;

д) непредоставление ПФ любой информации или данных, необходимых ФЛП для ведения своего бизнеса или для начисления и выплаты премий и скидок, включая данные при заключении Договора Покупателя, но не ограничиваясь ими.

(е) передачи прав в случаях смерти или развода ПФ.

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

19.02. Ограниченное право на использование торговых марок Компании

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

(б) Настоящей статьёй каждый ПФ наделяется правом использовать зарегистрированные торговые марки ФЛП, торговые наименования и символы ФЛП (далее обобщенно Марки) в связи с выполнением обязанностей ПФ по Договору Покупателя и соответствующих политик и про-

цедур. Все Марки являются и будут оставаться исключительной собственностью ФЛП. Марки могут использоваться только так, как предусмотрено Договором Покупателя и соответствующими политиками и процедурами. Право на использование Марок действительно только в случае, если ПФ полностью соблюдает положения Договора Покупателя и соответствующих политик и процедур. ПФ запрещено осуществлять любые действия, которые могут быть расценены как претензия на право собственности на «Марки» (например, регистрировать доменное имя, содержащее названия ФЛП, Фореввер Ливинг, а также любые другие Марки ФЛП, их изображение, форму, способ написания), если ФЛП не дало на это своего предварительного согласия в письменном виде. Марки представляют значительную ценность для ФЛП и право на их использование дается ПФ исключительно в ограниченных и определенных целях.

(с) ПФ не может использовать соглашается не использовать письменные, печатные, записанные или какие-либо другие материалы, в рекламе, продвижении и описании продуктов и Маркетингового Плана ФЛП и являющиеся объектом авторских прав ФЛП, в любом виде без предварительного письменного согласия ФЛП.

(d) ПФ не могут вносить изменения в упаковку, этикетки или рекомендации по применению продуктов ФЛП или советовать использовать Продукт способом, отличным от указанного в материалах Компании.

20. Конфиденциальная информация и Соглашение о конфиденциальности и неразглашении

20.01. (a) Отчеты о деятельности нижестоящих ПФ, все другие отчеты, «дерево» организации, включая информацию о нижестоящей сбытовой организации и размерами премий, но не ограничиваясь ею, являются частной собственностью ФЛП и носят конфиденциальный характер.

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

(с) Как ПФ вы можете получить доступ к частной и конфиденциальной информации, ко-

тору вы признаете секретной и ценной собственностью, важной для ведения бизнеса ФЛП. Данная информация предоставляется вам исключительно в целях увеличения продаж продуктов ФЛП, планирования, тренинга и спонсирования третьих лиц, которые могут выразить желание стать ПФ, строить свой и развивать ваш бизнес с ФЛП.

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

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

2) являются объектом, который надлежит сохранять в секрете.

(e) ФЛП предоставляет информацию ПФ исключительно для целей ведения ФЛП бизнеса.

(f) ПФ обязуется не использовать, не раскрывать, не копировать информацию, которая может быть расценена как Конфиденциальная информация или Коммерческая тайна, а также делать ее доступной третьим лицам, кроме как по предварительному письменному разрешению ФЛП.

(g) ПФ не имеет права прямо или косвенно использовать, извлекать выгоду или пользоваться Коммерческой тайной и Конфиденциальной информацией в своих интересах или в интересах третьих лиц иначе как для целей ведения своего бизнеса с ФЛП.

(h) ПФ обязан соблюдать конфиденциальность и секретность Коммерческой тайны и Конфиденциальной информации, находящейся в его распоряжении, и защищать их от раскрытия, неверного использования и любого другого действия, нарушающего права ФЛП.

(i) Дополнительные положения об ограничениях В соответствии с данным ФЛП определением Коммерческой тайны и Конфиденциальной информации, ПФ безусловно соглашается, что во время пребывания ПФ он(а) будет воздерживаться от любых действий, целью или результатом которых могут стать обход, нарушение, воспрепятствование или умаление ценности и преимуществ контрактных отношений ФЛП с любым ПФ. Не ограничиваясь нижеизложенным, на весь период пребывания ПФ, ПФ соглашается, что он не будет прямо или косвенно контактировать,

обращаться, убеждать, вовлекать, спонсировать любого ПФ или клиента ФЛП, а также тех ПФ и клиентов ФЛП, которые являлись таковыми последние 12 месяцев, или поощрять таких лиц любым образом, а также рекламировать возможности маркетингового плана иных сетевых компаний и компаний прямых продаж.

(j) Согласие ПФ в отношении положений о Коммерческой тайне и Конфиденциальной информации не имеет ограничений во времени. Согласие ПФ в отношении Дополнительных положений об ограничении действует в течение срока действия Договора Покупателя, а также:

- 1) в течение одного года с момента получения последней Конфиденциальной информации или
- 2) в течение 12 месяцев с момента прекращения срока действия Договора Покупателя.

21. Кодекс Профессионального Поведения

21.01 Честность, Уважение, Внимательное отношение

(a) Мы гордимся не только своими достижениями, но и тем, как мы этого достигаем. Действительно, отношение Компании к потенциальным новым Предпринимателям основывается на честности, уважении к другим людям и заботе, с которой мы строим успешный бизнес Форевер. Мы призываем Вас, как Предпринимателя Форевер, внимательно изучить ту роль, которую Вы будете играть в поддержании этих главнейших ценностей и лежащих в их основе стандартов поведения, ведущих к приверженности принципам и долгосрочному обоюдному успеху.

Несоблюдение принципов, изложенных в Кодексе Профессионального Поведения, может привести к применению дисциплинарных мер вплоть до закрытия Договора.

21.02 Усилия, Самоотверженность и Приверженность.

(a) Предприниматели Форевер обучают свои команды принципам прямых продаж и сетевого маркетинга, акцентируя, что как и для получения достойного результата в любом деле, для достижения успеха необходимы усилия и самоотверженность. Свобода действий и финансовое благополучие, заложенные в возможностях Форевер, достигаются теми, кто посвящает себя ежедневной усердной работе в течение продолжительного периода времени.

21.03 ПФ – это Строители.

(a) Предприниматели Форевер – это строите-

ли. Они строят свой частный розничный бизнес, спонсированный бизнес первого поколения и команду из нескольких поколений. В этом деле неприемлемо проявлять агрессию, отказывать и отговаривать других от строительства их бизнеса.

21.04 Отсутствие Заявлений Медицинского Характера и Заявлений о Стиле Жизни и Доходах

(а) Предприниматели Форевер предоставляют потенциальным партнерам правдивую информацию, не делая преувеличенных заявлений о Компании, действии продукции или вознаграждениях, получаемых по Маркетинговому Плану, как при личном общении, так и при общении через социальные сети. Это также включает заявления медицинского характера и прогнозирование доходов.

21.05 Лояльность

Предприниматели Форевер всегда лояльны по отношению к Компании, ее персоналу и представителям, а также другим Предпринимателям Форевер, избегая сплетен, критики и внутренней «политики».

21.06 Профессиональные прямые продажи

(а) Предприниматели Форевер выглядят презентабельно, осуществляют прямые продажи и ведут сетевой бизнес на высоком профессиональном уровне.

21.07 Обучение Правильным Принципам Сетевого Бизнеса.

(а) Предприниматели Форевер обучают своих Нижестоящих Предпринимателей и команду правильным принципам сетевого бизнеса и личного поведения.

21.08 Позитивное Отношение

(а) Предприниматели Форевер проявляют позитивное отношение как в речи, так и в поведении, как при личном общении, так и при общении через социальные сети, ко всем Предпринимателям Форевер в духе сотрудничества и командной работы.

21.09 Поддержка Других Предпринимателей

(а) Предприниматели Форевер с готовностью помогают своим командам, а также оказывают поддержку другим Предпринимателям и их командам, совместно формируя успешное, динамичное, активное сообщество Предпринимателей.

21.10 Соблюдение Политики Компании, Кодекса Профессионального Поведения и Кодекса Ассоциации Прямых Продаж

(а) Предприниматели Форевер знают и со-

блюдают все аспекты Политики Компании, Кодекса Профессионального Поведения и Кодекса Ассоциации Прямых Продаж.

21.11 Участие в Мероприятиях Компании

(а) Предприниматели Форевер, достигшие Уровня Менеджера, посещают большинство мероприятий Компании и продвигают мероприятия Компании в своей команде.

21.12 Служить Примером

(а) Предприниматели Форевер являются примером в спонсировании новых Предпринимателей первого поколения, ежемесячном выполнении объема 4 Кредитных Коробок и стремлении квалифицироваться на Менеджеров, получающих Премию за Лидерство, а также Поощрительную Программу, Бонус Президента, Игл Менеджера и Глобальное Ралли.

21.13 Избежание Приобретения Избыточного Количества Продукции

(а) Предприниматели Форевер поощряют тех, кого они спонсируют, приобретать продукцию в количестве, соответствующем их нуждам для личного потребления и прямых продаж и избегать избыточных закупок.

21.14 Честность при Спонсировании

(а) Предприниматели Форевер настаивают на том, чтобы потенциальные Предприниматели были спонсированы под Предпринимателем, который познакомил их с Возможностью Форевер, и воздерживаются от спонсирования потенциальных партнеров другого Предпринимателя.

21.15 Решение Сложных Задач, Вопросов и Проблем

(а) Предприниматели Форевер решают сложные задачи, вопросы и проблемы лично и не делятся ими с Предпринимателями, лично не вовлеченными в такие вопросы, а так же не размещают такую информацию в социальных сетях. Они используют надлежащие каналы коммуникации для поиска ответов или выражения своего мнения, начиная со своего спонсора и двигаясь по вышестоящей линии или обращаясь в Компанию для решения вопросов.

21.16 Воздержание от Продвижения Продукции или Услуг, Не Относящихся к Бизнесу Форевер.

(а) Предприниматели Форевер воздерживаются от продвижения и/или продажи любой продукции или услуг, не относящихся к бизнесу Форевер без предварительного письменного одобрения со стороны Международного Головного Офиса.

21.17 Завышение Платы за Посещение Ме-

роприятий

(а) Предприниматели Форевер воздерживаются от продвижения или посещения мероприятий, семинаров, вебинаров или встреч, независимо от их ценности или методики, внутри общества Предпринимателей Форевер, где плата за участие превышает обоснованные расходы на организацию/проведение такого мероприятия. Целью обучающих и мотивационных мероприятий является создание интереса к доходу, получаемому в соответствии с Маркетинговым Планом Форевер.

21.18 Мероприятия на Территории Компании

(а) Предприниматели Форевер с готовностью помогают другим Предпринимателям Форевер, независимо от Спонсорской линии, приглашая их и их гостей на мероприятия, проводимые на территории Компании.

21.19 Склонение Предпринимателей Форевер к Прекращению Деятельности

(а) Предприниматели Форевер воздерживаются от побуждения, склонения или убеждения другого Предпринимателя Форевер или Нового Покупателя прекратить его/ее деятельность, оставить ведение бизнеса или снизить активность, направленную на строительство бизнеса по какой-либо причине.