



FOREVER



Деловна ПОЛИТИКА

на компанијата

ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ

ул. "Владимир Комаров" бб

1000 Скопје, Македонија

тел.: +389 (0)2 2465846; 2465815

факс: + 389 (0)2 2465826

e-mail: flp@mt.net.mk

www.foreverliving.com www.flp.bg

СОДРЖИНА

1.	ВОВЕД	3
2.	ДЕФИНИЦИИ	3
•	Потрошувач на мало	3
•	Бод	4
•	Нов дистрибутер	4
•	Дистрибутор	4
•	Активен дистрибутер	4
•	Матична држава	4
3.	ПОТВРДА, ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП	4
4.	СТРУКТУРА НА БОНУСИ	6
5.	ЛИДЕРСКИ БОНУС	9
6.	МЕНАЏЕРСКИ НАГРАДИ	11
7.	НАГРАДИ ЗА GEM МЕНАЏЕРИ	11
8.	GEM БОНУС	13
9.	НАГРАДНА МОТИВАЦИОНА ПРОГРАМА	14
10.	ФЛП СУПЕР РЕЛИ	16
11.	МЕНАЏЕРСКИ СТАТУС И ПОВТОРНИ КВАЛИФИКАЦИИ	18
•	Наследени менаџери	18
•	Трансферирани менаџери	18
•	Квалификација според активноста на дистрибутерите	19
•	Процедура за повторна квалификација	19

12.	ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ	20
13.	ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ	20
14.	ПРАВНИ РАМКИ	22
•	Независни договорни страни	22
•	Деловна политика на компанијата	22
•	Исклучување од компанијата	24
•	Решавање на спорови/Откажување од судски процес	26
•	Доброволно разкинување на Договор за членство	26
•	Валидни Договори за членство	27
•	Тестаментски трансфер	27
•	Трансфер како резултат на развод	29
•	Интернет политика	30
•	Грешки или прашања	32
•	Споразум за доверливост и неоткривање на информација	32
•	Други ограничувачки одредби	33
•	Рок	33
•	Правила за рекламирање и промовирање	33
15.	КОМУНИКАЦИИ	35
16.	МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ	35

1

ВОВЕД

Компаниите на Forever Living Products (ФЛП) се единствени во примената на својот концепт кој ја поттикнува и поддржува употребата и продажбата на мало на своите производи преку независни Дистрибутери секаде во светот. ФЛП е семејство на поврзани компании со Дистрибутери кои ги рекламираат производите на ФЛП низ целиот свет. За своите Дистрибутери ФЛП обезбедува производи со најдобар квалитет, персонал за целосна поддршка и најдобар маркетинг план во индустријата. Филијалните компании и нивните производи им нудат можност на потрошувачите и Дистрибутерите да го подобрат квалитетот на својот живот со користењето на производите на ФЛП и им овозможува еднаков пристап до успехот за секој што сака правилно да работи според програмата. За разлика од другите можности за бизнис, за членовите на ФЛП е мал финансискиот ризик, бидејќи не се бара ниту минимално вложување на капитал, а компанијата обезбедува политика за слободен откуп (buy back).

Нашите компании не тврдат дека Дистрибутерот ќе постигне финансиски успех без да работи или пак потпирајќи се само на трудот на другите. Надоместокот во компанијата ФЛП се заснова на продажбата на нејзините производи. Дистрибутерот е независна договорна странка чиј успех или неуспех зависи од неговиот или нејзиниот личен труд.

Компанијата ФЛП има долга историја на успех. Основната цел на маркетинг планот на ФЛП е на потрошувачите да им се промовира продажбата и употребата на високо квалитетните производи на ФЛП. Основната цел на Дистрибутерите е да изградат организација за промоција на продажбата и употребата на производите на компанијата.

Независните Дистрибутери на сите нивоа од Маркетинг планот на Forever Living се поттикнуваат секој месец да остварат продажба на мало и да ја евидентираат таквата продажба.

Успешните Дистрибутери се стекнуваат со најново знаење за пазарот со присуство на состаноците за обука, поддржување на своите лични потрошувачи и спонзорирање на други кои ќе продаваат на мало.

2

ДЕФИНИЦИИ

- 2.1. Секое лице кое купува производи за лична употреба е "Потрошувач на мало".
- 2.2. "Бод" (case credit) претставува единица мерка за мерење на напредок, бонуси, награди, наградни мотивациони бонуси за Дистрибутери како што е утврдено со Маркетинг планот на ФЛП. Еден бод (с.с.) се добива за секои 160 евра (без ДДВ) потрошени за производи на ФЛП купени од компанијата по цена за дистрибутери.

- 2.3. “Нов Дистрибутер” е Дистрибутер кој нема постигнато ниво на Assistant Supervisor.
- 2.4. “Дистрибутер” е лице, на возраст од 18 или повеќе години, кое го има пополнето договорот за членство и кој е лично потврден на состанок за можности одобрен од Компанијата, или пак од овластен претставник на Компанијата. Дистрибутерите ги купуваат производите директно од Компанијата.
- 2.5. Активен Дистрибутер е Дистрибутер кој има направено четири или повеќе бода од личен потврден промет во месецот во неговата матична држава, од кои најмалку 1 (еден) на лично име. Личен потврден промет може да се оствари лично или преку лично спонзорирање на нови дистрибутери. Активниот статус на Дистрибутерот се утврдува секој месец.
- 2.6. „Матична држава” е државата во која Дистрибутерот живее подолго време. Менаџерите мора да се квалификуваат во матичната држава за своите бонуси од група и лидерски бонуси за сите ФЛП држави. Кога Дистрибутерот го менува местото на живеење, мора да ја наведе старата држава на престој, како би се направила промена на адреса и би се назначила новата матична држава.

3

ПОТВРДА, ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП

- 3.1. Следните временски периоди ќе се применуваат, со исклучок на ситуации кога тие се модифицирани според локалниот закон.
- 3.2. ФЛП нуди квалитет и гарантира дека производите немаат недостатоци и воглавно се во согласност со спецификациите на производите. За сите производи на ФЛП со исклучок на литературата и рекламните материјали, оваа потврда и гаранција ќе важи триесет (30) дена од датумот на купувањето на производот.

ПОТРОШУВАЧИ НА МАЛО

- 3.3. На потрошувачите на мало им се гарантира 100% задоволство од производите. Во рок од триесет (30) дена од датумот на купување на производот потрошувачот на мало може: (а) да добие замена за секој производ со недостаток; или (б) да го откаже купувањето, да го врати производот и целосно да му се вратат парите. Во секој случај, потребно е да му се даде на изворот на купување соодветно известување, доказ за навремено купување и навремено враќање. ФЛП го задржува правото да го одбие повторливото враќање на производи.
- 3.4. Кога производите на ФЛП ќе се добијат од или преку Дистрибутер на ФЛП, тој Дистрибутер е примарната странка

која е одговорна да му удоволи на потрошувачот со тоа што ќе му го замени производот или ќе му ги врати парите. Во случаи кога ќе се појави спор, ФЛП ќе ги утврди фактите и ќе го реши проблемот. Ако ФЛП ги врати парите, тогаш истите ќе му се одбијат на Дистрибутерот кој заработил со продажбата на производот.

ПРОЦЕДУРА ЗА РЕФУНДИРАЊЕ (ВРАЌАЊЕ НА ПАРИ) И ПРАВИЛО ЗА ОТКУП (BUY BACK) ЗА ДИСТРИБУТЕРИ

3.5. За време на дадените наведени периоди на потврда и гаранција, ФЛП ќе обезбеди нов производ како замена за вратениот производ со недостаток или пак за производот кој му е вратен на Дистрибутерот од страна на потрошувачот на мало како резултат на незадоволство. Оваа замена ќе се изврши со полноважен приложен доказ за навремено купување. Покрај тоа, за замена на производ на Дистрибутерот на кого му е вратен производ од потрошувачот на мало, ќе се бара и доказ за продажба на потрошувачот на мало и пишан доказ за откажување од производот заедно со потпишана белешка дека парите се вратени, а исто така и производот. Странката која го враќа тој производ мора да биде таа што го купила истиот. Повторливите враќања на производи од исти странки ќе бидат одбиени.

3.6. ФЛП ќе го откупи секој непродаден производ на ФЛП кој може да се продаде, освен литература, и кој бил купен во претходните дванаесет (12) месеци од секој Дистрибутер на ФЛП кој го прекинува своето членство во ФЛП. Тоа откупување ќе се спроведе откако тој Дистрибутер на ФЛП прво ќе приложи пишано известување до ФЛП дека го прекинува своето членство во ФЛП и ќе се откаже од сите права и привилегии кои ги имал со тоа членство. Дистрибутерот кој се откажува од своето членство мора да ги врати сите производи за кои бара враќање на парите и да приложи доказ дека истите ги имал претходно купено.

Ако вратените производи се во вредност поголема од 4 бода, сите бонуси, NDP профитот и бодовите направени за производите кои се враќаат ќе им бидат минусирани на сите дистрибутери кои се во нагорна линија на Дистрибутерот кој го прекинува членството.

Доколку истите бодови се искористени за каква и да е квалификација на дистрибутерите од нагорната линија, ќе биде направена повторна калкулација, за да се одреди дали квалификацијата останува во сила.

Доколку Дистрибутерот кој го прекинува членството враќа пакет Touch of Forever или било кој друг комбиниран пакет, и некои производи недостасуваат, ќе се пресметува како да се враќа цел пакет, а од вкупната сума ќе се одземе набавната цена на производите кои недостасуваат. По утврдувањето на фактите Дистрибутерот ќе добие бонуси на својата трансакциска сметка со износ еднаков на дистрибутерскиот трошок за производите кои ги враќа, минус бонусите кои ги добил лично од нив со нивното првобитното купување и трошоците за испорака,

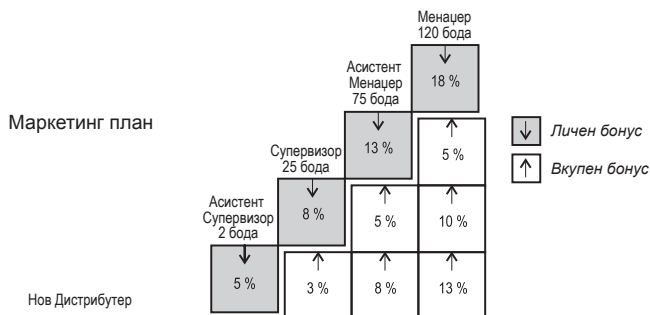
транспорт и другите соодветни активности. По надоместокот на сите трошоци или штети кои се резултат на негативното однесување на исклучениот Дистрибутер, доколку тоа постои, ФЛП ќе го отстрани Дистрибутерот од Маркетинг Планот на ФЛП, и целата негова/нејзина мрежа ќе се пренесе директно на Спонзорот на исклучениот Дистрибутер со истиот редослед на нивоа.

- 3.7. “Правилото за откуп” е создадено со цел да им наметне обврска на Спонзорот и Компанијата да се осигураат дека спонзорираниите Дистрибутери разумно купуваат производи. Дистрибутерите не смеат да купат повеќе производи отколку што би можеле да ги употребат за својот бизнис и лични потреби. Спонзорот треба да даде се од себе за да обезбеди препорачани напатствија за Дистрибутерите за да тие купуваат онолку производи колку им се потребни за задоволување на моменталните потреби за продажба, а дополнителни производи да се купуваат само откако ќе се продадат, потрошат или на некој друг начин искористат 75% од залихите. Производите за кои претходно е потврдено дека се продадени, употребени или на некој друг начин искористени нема да се откупат според “Правилото за откуп”.

4

СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ

Маркетинг планот на Forever Living Products е објаснет на следниот начин:



- 4.1. **ЛИЧЕН БОНУС** (Л.Б.) е бонус за личниот потврден промет и личниот потврден промет од лично спонзорираниите нови Дистрибутери.
- 4.2. **ВКУПЕН БОНУС** (В.Б.) е бонус кој се плаќа за потврдениот промет на целата мрежа на вашите лично спонзорирани Асистент Супервизори, Супервизори и Асистент Менаџери.
- 4.3. **Нов Дистрибутер** На ова ниво не се плаќа Л.Б.

- 4.4. Assistant Supervisor**
(Асистент Супервизор)
- 5% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
 - На ова ниво (Асистент Супервизор) не се плаќа В.Б.
- 4.5. Supervisor**
(Супервизор)
- 8% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
 - 3% В.Б. за сите лично спонзорирани Асистент Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
- 4.6. Assistant Manager**
(Асистент Менаџер)
- 13% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
 - 5% В.Б. од сите лично спонзорирани Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
 - 8% В.Б. од сите лично спонзорирани Асистент Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
- 4.7. Manager**
(Менаџер)
- 18% Л.Б. за вкупниот личен потврден промет.
 - 5% В.Б. од сите лично спонзорирани Асистент Менаџери и потврдениот промет од нивните мрежи.
 - 10% В.Б. од сите лично спонзорирани Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
 - 13% В.Б. од сите лично спонзорирани Асистент Супервизори и потврдениот промет од нивните мрежи.
- 4.8.** На новиот Дистрибутер не му следува бонус се додека не постигне ниво на Асистент Супервизор. Новиот Дистрибутер кој ќе купи производи во износ од два (2) бода (с.с.) од Компанијата во два последователни календарски месеци, или порано, ќе се стекне со позиција на Асистент Супервизор.
- 4.9.** Сите дистрибутери ќе добијат NDP профит (цената за нови дистрибутери минус цената за дистрибутери) од набавките на нивните лично спонзорирани нови дистрибутери.
- 4.9.1.** Потврдениот промет на новиот дистрибутер се смета за личен промет и на неговиот Спонзор.
- 4.10.** Секој еден месец или два последователни месеци можат да се искористат за акумулирање на бодови кои се неопходни за да се постигне позиција на Асистент Супервизор, Супервизор, Асистент Менаџер или Менаџер. Сите унапредувања ќе се

спроведат на истиот датум кога ќе се акумулираат доволно бодови потребни за да се постигне даденото ниво.

- 4.11. Сите бонуси се пресметуваат според предложената продажна цена (ППЦ) без ДДВ, така како што е прикажано во месечниот извештај на Дистрибутерот.
- 4.12. Не постои повторна квалификација за овие нивоа на продажба откако тие ќе се стекнат, освен во случаи кога се прекинува членството на Дистрибутерот или пак кога Дистрибутерот е повторно спонзориран.
- 4.13. Трансфер на членството на Дистрибутерот не може да се врши. Доделување на дистрибутерство може да се спроведе само во случај на смрт.
- 4.14. Сите дистрибутери кои сами се исклучуваат, или пак се исклучени, мораат да чекаат минимум две години пред да поднесат нов Договор кој ќе биде разгледан од страна на Извршната Комисија.
- 4.15. Дистрибутерот не може да го надмине Спонзорот во својот пат кон постигнувањето на било кое ниво.
- 4.16. За да се квалификуваат за вкупни бонуси и специјални бонуси добиени од своите спонзорирани групи, Супервизорите, Асистент Менаџерите и Менаџерите мораат да се квалификуваат како Активни Дистрибутери (види 2.5) и мораат да ги исполнат сите други барања од Маркетинг планот.
- 4.17. Бонусите се пресметуваат во согласност со позициите во рамките на маркетинг структурата. Бонусите се исплаќаат според постигнатото моментално ниво. Ако Асистент Супервизор добие 30 лични бодови во 1 или 2 последователни календарски месеци, тој ќе заработи 5% Л.Б. за првите 25 бода и 8% Л.Б. за останатите 5 бода.
- 4.18. *Пример со нов Менаџер:* Ако Асистент Супервизор има потврден промет од 150 бода во еден календарски месец, постигнувајќи го нивото на Менаџер, неговиот активен спонзор ќе ги добие вкупно бодовите за првите 120 бода. Остатокот од 30 бода соодветно ќе се распредели на 40%, 20% и 10% за менаџерите од горна спонзорска линија.
- 4.19. Асистент Супервизор, Супервизор или Асистент Менаџер не добива В.Б од оној Дистрибутер спонзориран во неговата мрежа, кој се наоѓа на истото ниво според Маркетинг планот на ФЛП. Сепак тие ќе добијат бодови од таквите Дистрибутери за понатамошно напредување во Маркетинг планот на ФЛП.
- 4.20. Бонусите се исплаќаат на секој 15-ти во месецот после продажбата на производите. На пример: бонусите за јануарскиот потврден промет ќе се исплатат на 15 февруари.

4.21. Дистрибутерот станува “признат” Менаџер и добива златна менаџерска значка кога: (1) неговата мрежа ќе направи 120 с.с. личен и/или неменаџерски потврден промет во текот на еден или два последователни месеци, (2) тој лично е активен во текот на истиот еден или два последователни месеци и (3) нема друг дистрибутер во неговата/нејзината мрежа кој се квалификува за Менаџер во текот на истиот еден или два последователни месеци.

Ако Дистрибутерот се квалификува во текот на истиот еден или два последователни месеци со некој од дистрибутерите од неговата/нејзината мрежа за Менаџер, Дистрибутерот ќе биде “Признат Менаџер” доколку е (1) лично активен во текот на истиот еден или два последователни месеци и (2) да направи најмалку 25 лични бодови и/или бодови од својата мрежа со исклучок на бодовите на дистрибутерот кој исто така се квалификува на позицијата-Менаџер.

5

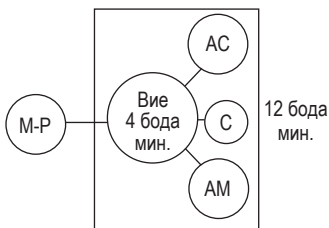
ЛИДЕРСКИ БОНУС (Л.Б.)

- 5.1.** Откако Дистрибутерот ќе стане Признат Менаџер, тоа лице треба да ги поддржува своите различни долни спонзорски линии со намера да им помогне да постигнат успех како Дистрибутери на ФЛП. Активниот Признат Менаџер станува Leadership Manager откако тој/таа ќе направи Менаџер во својата мрежа и може да се квалификува да го добива својот Лидерски бонус ако тој/таа има потврден промет од 12 или повеќе лични и “не-менаџерски бодови” во месецот. “Не-менаџерски” бодови се оние бодови кои не поминуваат преку Менаџер (активен или неактивен).
- 5.2.** Лидерски бонус се исплаќа на Признатите Менаџери кои имаат Признати Менаџери во својата долна спонзорска линија и тоа:
- 6% бонус на сите менаџери од прва генерација и за нарачките на нивните мрежи
 - 3% бонус на сите менаџери од втора генерација и за нарачките на нивните мрежи
 - 2% бонус на сите менаџери од трета генерација и за нарачките на нивните мрежи
- 5.2.1.** Лидерскиот бонус и лидерските бодови (40%-20%-10%) од Менаџерот кој нема да се квалификува за Лидерски бонус пропорционално ќе се дистрибуираат до менаџерите од горната спонзорска линија, кои се квалификувале за Лидерски бонус.
- 5.3.** Активниот Признат Менаџер може да ја редуцира месечната потреба од 12 бода на 8 бода, ако има две одделни долни

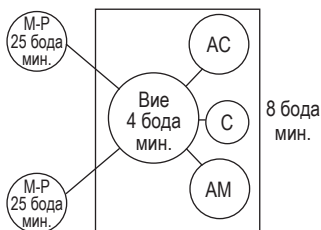
спонзорски линии со Активни Признати Менаџери кои имаат потврден промет од најмалку 25 или повеќе бода во месецот, како што е прикажано во месечниот извештај за претходниот месец на секој од овие менаџери. Исто така, Активниот Признат Менаџер може да ги редуцира овие 12 бода на 4 бода во месецот ако има три одделни долни спонзорски линии со Активни Признати Менаџери кои имаат потврден промет од најмалку 25 или повеќе бода во месецот, како што е прикажано во месечниот извештај за претходниот месец на секој од овие Менаџери.

5.4. Секоја долна спонзорска линија на Активен Признат Менаџер, која има потврден промет од најмалку 25 или повеќе бода во месецот, како што е прикажано во месечниот извештај од претходниот месец, ќе се сметаат во редуцирањето на минимум бодови од 12, 8 или 4 за сите менаџери од горна спонзорска линија.

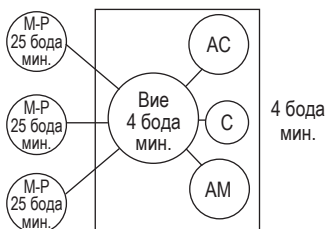
5.5. Кога Активен Признат Менаџер ќе собере 12 лични и неменаџерски бодови, тој/таа се квалификува за сите соодветни Лидерски бонуси.



5.6. Кога Активен Признат Менаџер има две одделни долни линии со Активни Признати Менаџери со потврден промет од 25 бода или повеќе како што е прикажано во месечниот извештај од претходниот месец, личните и не- менаџерските бодови ќе се редуцираат од 12 на 8 бода.



5.7. Кога Активен Признат Менаџер има три одделни надолни линии со Активни Признати Менаџери со потврден промет од 25 бода или повеќе како што е прикажано во месечниот извештај од претходниот месец, личните и не- менаџерските бодови ќе се редуцираат од 12 на 4 бода.



- 5.8. Ако Менаџер не е активен (види 2.5) во три последователни месеци или повеќе, тој/таа не е квалификуван за Лидерски бонус. Со цел тој да почне да добива Лидерски бонус, тој/таа мора да биде активен и да има потврден промет од 12 или повеќе лични и неменаџерски бодови за три последователни месеци пред повторно да се квалификува за Лидерски бонус во четвртиот месец. Овие 12 бода од потврдениот промет мора да се направат во матичната земја.

6

МЕНАЏЕРСКИ НАГРАДИ

- 6.1. SENIOR MANAGER (СЕНИОР МЕНАЏЕР)
Кога еден Менаџер ќе спонзорира и развие 2 (два) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација, тој станува Senior Manager и е награден со нова менаџерска значка со два скапоцени камења.
- 6.2. SOARING MANAGER (СОРИНГ МЕНАЏЕР)
Кога еден Менаџер ќе спонзорира и развие 5 (пет) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација, тој станува Soaring Manager и е награден со нова менаџерска значка со четири скапоцени камења. На Soaring Manager со 5 (пет) активни лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација, потребниот број на бодови за наградната мотивациона програма се смалува на 40 бода за Премија 1, 50 бода за Премија 2 и 60 бода за Премија 3.

7

НАГРАДИ ЗА GEM МЕНАЏЕРИ

- 7.1. SAPPHIRE MANAGER (САФИР МЕНАЏЕР)
Кога Менаџер ќе спонзорира и развие 9 (девет) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација тој/таа станува Sapphire Manager и е награден со нова златна значка со четири сафири. Значката се доделува само на Success Day или на состаноци организирани од страна на Генералниот директор/локалниот менаџер за продажба.
- а) Sapphire Manager добива и целосно платено четиридневно патување со три ноќевања во едно од местата за одмор во сопственост на Компанијата.
- 7.2. DIAMOND-SAPPHIRE MANAGER (ДИЈАМАНТ-САФИР МЕНАЏЕР)
Кога Менаџер ќе спонзорира и развие 17 (седумнаесет) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација тој станува Diamond-Sapphire Manager и е награден со нова златна значка со два дијаманти и два сафири на Success Day.

- а) Дистрибутерот е исто така награден со посебно дизајнирана скулптура.
- б) Дистрибутерот добива и целосно платено петдневно патување со четири ноќевања во луксузното летувалиште на Хаваи или пак на некоја друга локација која ќе ја одреди компанијата.

7.3. DIAMOND MANAGER (ДИЈАМАНТ МЕНАЏЕР)

Кога Менаџер ќе спонзорира и развие 25 (дваесет и пет) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација тој станува Diamond Manager и е награден со нова златна значка со еден голем дијамант. Како признание за оваа позиција тој ги има следните привилегии:

- а) Прекрасно дизајниран дијамантски прстен како награда.
- б) Укинување на потребата од вкупно бодови за наградните мотивациони програми и вкупните бонуси, доколку минимум 25 (дваесет и пет) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација се активни.
- в) Целосно платено еднеделно патување на Светското Рели.

7.4. DOUBLE DIAMOND MANAGER (ДВОЕН ДИЈАМАНТ МЕНАЏЕР)

Кога Менаџер ќе спонзорира и развие 50 (педесет) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација тој станува Double Diamond Manager. Како признание за оваа позиција тој ги има следните привилегии:

- а) Специјално дизајнирана златна значка со два големи дијаманти.
- б) Целосно платено патување од 10 дена и 9 ноќи во Јужна Африка
- в) Ексклузивно пенкало со прекрасни дијаманти.

7.5. TRIPLE DIAMOND MANAGER (ТРОЕН ДИЈАМАНТ МЕНАЏЕР)

Кога Менаџер ќе спонзорира и развие 75 (седумдесет и пет) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација тој станува Triple Diamond Manager. Како признание за оваа позиција тој ги има следните привилегии:

- а) Специјално дизајнирана златна значка со три големи дијаманти.
- б) Целосно платено патување од 14 дена и 13 ноќи околу светот.
- в) Ексклузивен рачен часовник (по одлука на ФЛП).
- г) Бронзена плакета со ограничено издание (по одлука на ФЛП).

7.6. DIAMOND CENTURION MANAGER (ДИЈАМАНТ ЦЕНТУРИОН МЕНАЏЕР)

Кога Менаџер ќе спонзорира и развие 100 (сто) лично спонзорирани/признати менаџери од прва генерација тој станува Diamond Centurion Manager. Како признание за оваа позиција тој ги има следните привилегии:

а) Специјално дизајнирана златна значка со четири големи дијаманти.

7.7. Менаџерот може да ги комбинира своите Признати Менаџери од прва генерација од сите земји со цел да постигне Сениор до Дијамант Центурион Манаџер. Секој Менаџер од прва генерација може да се брои само еднаш.



GEM БОНУС

Gem Менаџери кои се имаат квалификувано да добијат Лидерски бонус можат исто така да се квалификуваат да добијат Gem бонус ако ги исполнат следните услови:

- 8.1. Gem Менаџери кои имаат 9 (девет) или повеќе активни спонзорирани менаџери од прва генерација во месецот ќе добиваат дополнителни 1% за сите свои менаџери од прва, втора и трета генерација и потврдениот промет од нивните мрежи за тој месец (7%-4%-3%). (Наследените, трансферираните и непризнатите менаџери не се спонзорирани менаџери).
- 8.2. Gem Менаџери кои имаат 17 (седумнаесет) или повеќе активни спонзорирани менаџери од прва генерација во месецот ќе добиваат дополнителни 2% за сите свои менаџери од прва, втора и трета генерација и потврдениот промет од нивните мрежи за тој месец (8%-5%-4%).
- 8.3. Gem менаџери кои имаат 25 (дваесет и пет) или повеќе активни спонзорирани менаџери од прва генерација во месецот ќе добиваат дополнителни 3% за сите свои менаџери од прва, втора и трета генерација и потврдениот промет од нивните мрежи за тој месец (9%-6%-5%).

GEM БОНУС	Услови	I-во Ниво	II-ро Ниво	III-ро Ниво
“Сафир” Менаџер	9 активни Менаџери од I генерација	7%	4%	3%
“Дијамант-Сафир” Менаџер	17 активни Менаџери од I генерација	8%	5%	4%
“Дијамант” Менаџер	25 активни Менаџери од I генерација	9%	6%	5%

Процентите дадени погоре вклучуваат Лидерски бонус

- 8.4. Странските Дистрибутери можат да сметаат на квалификација за Gem бонус ако се имаат повторно квалификувано како спонзорирани менаџери во таа земја. Откако тие повторно ќе се квалификуваат и потврдат активност во матичната земја, тие ќе се сметаат за активни и можат да бидат сметани од нивната горна спонзорска линија за квалификација за Gem бонус.
- 8.5. Во однос на меѓународното спонзорирање, Gem бонусот се плаќа од страна на секоја земја врз основа на активноста на менаџерите во таа земја. Затоа, за да се квалификувате за Gem бонус од некоја земја, мора да имате одреден број на активни спонзорирани менаџери од прва генерација кои се лоцирани во таа дадена земја во месецот кога вие се квалификувате за бонус.

9

НАГРАДНА МОТИВАЦИОНА ПРОГРАМА

- 9.1. Сите наградни мотивациони програми на компанијата се направени со цел да се промовираат цврстите принципи на изградба на МЛМ. Тука се подразбира правилно спонзорирање и продажба на производите во доволни количини за користење и повторно продавање. Бодовите и наградите не може да се префрлат на друго лице и ќе ги добијат само дистрибутери кои се квалификувани преку градење на својот бизнис во согласност со Маркетинг планот и деловната политика на ФЛП.
- 9.1.1. Значките и патувањата на Светското Рели се доделуваат само на Дистрибутерот кој го има пополнето Договорот за членство и е регистриран во Матичната канцеларија.
- 9.1.2. За наградните патувања, вклучително 1500 бодови и 2500 бодови за ФЛП Супер рели и Post Rally, доколку Дистрибутерот нема сопруг/сопруга, или сопругот/сопругата не може да присуствува, тој може да избере друга личност која е на возраст од 18 или повеќе години и може да биде спонзорирани како дистрибутер за да го придружува него/неа. Gem патувањата, вклучително Sapphire, Diamond-Sapphire, Double-Diamond и Triple-Diamond се патувања кои се доделуваат на Дистрибутерот и неговиот сопруг/сопруга. За поканување гостин важат правилата наведени погоре.
- 9.2. Сите активни Дистрибутери можат да учествуваат во наградната мотивациона програма. Сите менаџери кои учествуваат во оваа програма мораат да бидат признати менаџери.
- 9.3. Дистрибутерот може да ја искористи добиената сума на пари од наградната мотивациона програма за да купи или изнајми средства на свое сопствено име, на пр. автомобил, куќа, брод, авион итн.

- 9.4.** На располагање има три вида на наградна мотивациона програма:
- а) Премија 1: Компанијата ќе плаќа максимум 400 евра / месец; најмногу 36 месеци
 - б) Премија 2: Компанијата ќе плаќа максимум 600 евра / месец; најмногу 36 месеци
 - в) Премија 3: Компанијата ќе плаќа максимум 800 евра / месец; најмногу 36 месеци
- 9.5.** За постигнување на квалификацијата потребни се три (3) последователни месеци.
- 9.6.** Квалификацијата по последователни месеци е прикажана во следната табела:

	Премија 1	Премија 2	Премија 3
прв месец	50 сс	75 сс	100 сс
втор месец	100 сс	150 сс	200 сс
трет месец	150 сс	225 сс	300 сс

- 9.7.** Бодовите од третиот месец мора да се одржат или зголемат и понатаму. Ако бодовите од мрежата на Дистрибутерот паднат под пропишаното ниво за секој зададен трет месец, месечниот награден мотивационен бонус ќе ја покаже сумата пресметана врз основа на 2.66 евра за бод од вкупниот збир на мрежата на Дистрибутерот.
- 9.8.** Ако бодовите на мрежата на Дистрибутерите кои се квалификуваат паднат под 50 во еден од месеците на квалификација, наградниот мотивационен бонус нема да се исплати. Ако во следните месеци бодовите на квалификуваниот дистрибутер се 50 или повеќе, наградниот мотивационен бонус ќе биде исплатен во согласност со параграф 9.7.
- 9.9.** Вкупниот бод на мрежата се базира на бодовите од лично спонзорирани дистрибутери, плус 40% од бодовите на мрежата за секој менаџер од прва генерација, плус 20% од бодовите на мрежата за секој менаџер од втора генерација, плус 10% од бодовите на мрежата за секој менаџер од трета генерација.
- 9.10.** Сите менаџери кои имаат 5 (пет) лично спонзорирани активни признати менаџери од прва генерација во текот на третиот месец за квалификација и сите понатамошни месеци за време на периодот од 36 месеци треба да имаат вкупно само 110, 175 или 240 бодови, за секоја од премиите 1, 2 и 3. За секои 5 (пет) дополнителни лично спонзорирани активни признати менаџери од прва генерација во текот на третиот месец за квалификација и сите понатамошни месеци за време на периодот од 36 месеци бодовите ќе бидат намалени на 40 бода за Премија 1, 50 бода за Премија 2 и 60 бода за Премија 3. Кога менаџерот има

25 (дваесет и пет) или повеќе лични спонзорирани активни признати менаџери од прва генерација тогаш се откажува условот за бодови за неговата наградна мотивациона програма за тој месец.

- 9.11.** По завршувањето на третиот квалификационен месец за наградната мотивациона програма, веќе следниот месец Дистрибутерот може да започне да се квалификува за повисока мотивациона програма. На пример, ако Дистрибутерот се квалификува за Премија 1 во јануари, февруари и март, овој Дистрибутер може да почне да се квалификува за Премија 2 и 3 во април.
- 9.12.** На крајот од периодот од 36 месеци, Дистрибутерот може повторно да се квалификува за нова наградна мотивациона програма употребувајќи ги истите квалификации, онака како што се погоре прикажани. Оваа повторна квалификација може да се оствари во текот на било кои 3 последователни месеци во текот на период од 6 месеци непосредно пред крајот на првичниот период од 36 месеци.

10 ФЛП СУПЕР РЕЛИ

- 10.1.** Дистрибутерите кои ќе постигнат годишно минимум 1 500 бодови од 1 април до 31 март секоја година, се квалификуваат за учество на ФЛП Супер Рели, плус готовина за трошење. Со цел да ги освои наградите за 1500 и 2500 бода дистрибутерот може да ги комбинира бодовите од сите земји каде што има мрежа. Дистрибутерот е одговорен да и достави на својата Матична канцеларија до 30 април доказ дека има направено бодови во други земји. За да се добијат сите бенефиции од оваа награда, квалификуваниот Дистрибутер мора да присуствува на обуките и мотивационите состаноци на Релито.
- 10.2.** Менаџерите кои ќе постигнат 1500 бода се квалификуваат за:
- а) Присуство на Супер Рели на трошок на Компанијата
 - б) \$500 во готово, се добиваат на Релито
 - в) Присуство на Post Rally Tour на трошок на Компанијата (се оди само првиот пат)
- 10.2.1.** Менаџерите кои ќе постигнат 2500 бода се квалификуваат за:
- а) Присуство на Супер Рели на трошок на Компанијата
 - б) \$1000 во готово, се добиваат на Релито
 - в) Присуство на Silver Post Rally Tour на трошок на Компанијата
- 10.2.2.** Менаџерите кои ќе постигнат 5000 бода се квалификуваат за:
- а) Присуство на Супер Рели на трошок на Компанијата

- б) \$2000 во готово, се добиваат на Релито
- в) Користење на ВИП картички во шопинг областа на Релито
- г) Присуство на Silver Post Rally Tour на трошок на Компанијата

10.2.3. Менаџерите кои ќе постигнат 7500 бода се квалификуваат за:

- а) Присуство на Супер Рели на трошок на Компанијата
- б) \$3000 во готово, се добиваат на Релито
- в) Користење на ВИП картички во шопинг областа на Релито
- г) Присуство на Silver Post Rally Tour на трошок на Компанијата
- д) Покана за присуство на годишниот Eagle Summit на трошок на Компанијата

10.2.4. Менаџерите кои ќе постигнат 10000 бода се квалификуваат за:

- а) Присуство на Супер Рели на трошок на Компанијата
- б) лет со бизнис класа до/од Релито
- в) \$3000 во готово, се добиваат на Релито
- г) Користење на ВИП картички во шопинг областа на Релито
- д) Присуство на Silver Post Rally Tour на трошок на Компанијата
- ѓ) Покана за присуство на годишниот Eagle Summit на трошок на Компанијата

10.2.5. Менаџерите кои ќе постигнат 12500 бода се квалификуваат за:

- а) Присуство на Супер Рели на трошок на Компанијата
- б) лет со бизнис класа до/од Релито
- в) \$12500 во готово, се добиваат на Релито
- г) Користење на ВИП картички во шопинг областа на Релито
- д) Присуство на Silver Post Rally Tour на трошок на Компанијата
- ѓ) Покана за присуство на годишниот Eagle Summit на трошок на Компанијата

10.3. Само за Silver Post Rally Tour: квалификуваните дистрибутери кои сакаат да ги земат своите деца можат тоа да го направат доколку се согласат со следното:

- а) Сите трошоци за транспорт, сместување, храна и останати трошоци за децата мора да бидат платени од страна на дистрибутерите.
- б) Не се дозволува на децата да земат учество на ручек или други активности; пр: дневни патувања, активности на плажа, итн.
- в) Не сме во можност да сместиме деца на чартер летови. Затоа, дистрибутерите мора да направат посебни аранжмани за летовите на своите деца; и доколку е потребно дистрибутерите да летаат со своите деца, дистрибутерите ќе треба самите да си го платат и својот лет.

10.4. Дистрибутерот може да се квалификува во својата матична земја за следните награди:

- а) 1250 бода - една авионска карта, три ноќевања, храна и две карти за релито (важи само за САД/Канада)

- б) 1000 бода - три ноќевања и две карти за релито
 - в) 750 бода - едно ноќевање и две карти за релито
 - г) 500 бода - две карти за релито
 - д) 250 бода - една карта за релито
- 10.5.** Не е дозволено да се комбинираат бодовите од различни земји за Супер Рели доколку се тие помалку од 1500 бода.
- 10.6.** Бодовите од група во било кој месец кога Дистрибутерот не е активен нема да се собираат за квалификација за Супер Рели; како и да е, личните бодови ќе се сметаат без оглед на активниот статус.

11 МЕНАЏЕРСКИ СТАТУС И ПОВТОРНИ КВАЛИФИКАЦИИ

НАСЛЕДЕНИ МЕНАЏЕРИ

- 11.1.** Кога Менаџерот ќе го раскине договорот, целата негова мрежа ќе се префрли директно под моменталниот Спонзор на Менаџерот кој го раскинува договорот, и ќе го задржи постоечкиот генерациски редослед.
- 11.2.** Ако Менаџерот кој го раскинува договорот има менаџери од прва генерација, овие менаџери ќе се класификуваат како “Наследени менаџери” во прва генерација на ново назначениот Спонзор. Сепак, еден од овие менаџери може да се избере како “Спонзориран” Менаџер за да го замени менаџерот од прва генерација кој се откажува од своето членство.
- 11.3.** Статусот “Наследен менаџер” не влијае врз вкупните бонуси или Лидерските бонуси на некој од менаџерите или нивната горна спонзорска линија. Меѓутоа прометот на “Наследен менаџер” не се смета за квалификација за Gem бонус, намалување на бодови за наградната мотивациона програма, ниту за добивање на статус на Gem Manager, ниту за било која друга програма.

ТРАНСФЕРИРАНИ МЕНАЏЕРИ

- 11.4** Менаџер кој меѓународно спонзорира во земји надвор од својата матична земја на спонзорирање станува “Трансфериран менаџер”. Трансферираните менаџери не влегуваат во постигнување на статус на Gem Manager, Gem бонус, намалување на бодовите за наградната мотивациона програма, ниту за било која друга програма.

КВАЛИФИКАЦИЈА СПОРЕД АКТИВНОСТА НА ДИСТРИБУТЕРИТЕ

- 11.5.** На Супервизорите, Асистент Менаџерите и Менаџерите кои немаат активен статус (види 2.5) нема да им се плати вкупен бонус од нивната мрежа за тој месец и нема да се сметаат за “Активен Дистрибутер”. Секој незаработен бонус ќе му се плати на следниот активен Дистрибутер по горна спонзорска линија. Наизменично, нивниот бонус ќе биде исплатен на секој следен активен Дистрибутер по горна спонзорска линија. Дистрибутерите кои ќе изгубат бонус можат повторно да се квалификуваат следниот месец како Активен Дистрибутер, без да им се исплаќа бонус ретроактивно.
- 11.6.** Сите бодови се сметаат според календарски месец. На пример, од 1 јануари до 31 јануари, 1 април до 30 април и тн.

ПРОЦЕДУРА ЗА ПОВТОРНА КВАЛИФИКАЦИЈА

- 11.7.** Ако сте Непризнат Менаџер, вие можете повторно да се квалификувате како Признат Менаџер исполнувајќи ги следните критериуми:
- а) Вие морате да имате активен статус (види 2.5) за секој месец на повторна квалификација; и
 - б) Вие мора да имате вкупно 120 бода на личен и не-менаџерски потврден промет во еден или два последователни месеци. Вие можете да ги искористите бодовите кои не се поврзани со квалификацијата на менаџерот од долна спонзорска линија од последниот месец кога вие сте се здобиле со позицијата на Непризнат Менаџер со цел повторно да се квалификувате како Признат Менаџер, под услов таа повторна квалификација да се случи веднаш во текот на следниот месец.
 - в) Од датумот кога сте ги постигнале 120 бода на личен и не-менаџерски потврден промет, вие почнувате да собираете Лидерски бонуси и лидерски бодови од нарачките кои сте ги направиле после тој датум, доколку сте се квалификувале како Менаџер за Лидерски бонус (види поглавје 5).
- 11.8.** Ако сте Трансфериран или Наследен Менаџер, вие можете да се квалификувате како Спонзориран Менаџер исполнувајќи ги следните критериуми:
- а) Вие мора да имате вкупно 120 бода на личен и не-менаџерски потврден промет во еден или два последователни месеци, и
 - б) Вие мора да имате активен статус со 4 бода за време на месеците кога се собираат 120 бода, (види 2.5).
 - в) Ако повторно се квалификувате во странска земја, вие мора да постигнете активен статус (види 2.5) или во вашата матична држава или во земјата во која се квалификувате како Спонзориран Менаџер.

12

ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ

- 12.1.** Дистрибутерот кој е дистрибутер најмалку 24 месеци и нема купено производи на ФЛП, во минимум од 24 (дваесет и четири) месеци, од компанијата или од некој друг Дистрибутер и нема добиено никаква друга исплата од друг Дистрибутер на ФЛП во текот на тој временски период, може повторно да се спонзорира. Тој Дистрибутер не треба да има спонзорирано некое друго лице во бизнисот на ФЛП во текот на претходните 24 (дваесет и четири) месеци. Дистрибутерот кој повторно се спонзорира ќе треба да потпише писмена изјава, заверена на нотар, за морална и материјална одговорност во однос на горенаведената политика, пред да се одобри повторното спонзорирање. Исто така се бара од Дистрибутерот и неговиот нов Спонзор да потпишат документ за промена на статусот.
- 12.2.** Повторно спонзорираните дистрибутери почнуваат од ниво на Дистрибутер под новиот Спонзор и купуваат производи по цени за нови дистрибутери под новиот Спонзор. Тие ја губат својата претходно стекната мрежа во сите земји во кои се спонзорирани. Дејноста на повторно спонзорираниот Дистрибутер нема да му биде признаена на неговиот нов Спонзор при квалификација за Долгорочната програма за стимулирање “Учество во поделба на профитот”, како и која било друга програма за стимулирање.

13

ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ

- 13.1.** Сите Дистрибутери порачуваат производи директно во компанијата. Почнувајќи од 1 ноември 2009 год. сите кои се на ниво на Дистрибутер ќе набавуваат производи по NDP (NDP=15% попуст од малопродажната цена). Откако дистрибутерот (без оглед на нивото) лично ќе набави производи во вредност од најмалку 2 бода во период од два месеца, тој ќе почне да купува по дисконтни цени. Разликата помеѓу НДП и дисконтните цени за овие 2 бода ќе му се исплати на директниот Спонзор.
- 13.2.** Сите порачки ќе бидат обработени и исполнети откако е извршено плаќањето на еден од следните начини:
- готовина
 - дебитна или кредитна картичка (Visa, Mastercard)
 - вирман
- 13.3.** Минималната вредност на порачките е во висина од 45 евра во денарска противвредност, со вклучен ДДВ.

- 13.4. Производите се купуваат само во овластениот дисконт во Скопје, Р. Македонија.
- 13.5. Проверете ги сите порачки веднаш откако ќе ги земете и веднаш известете ја канцеларијата на ФЛП во случај да постои разлика во квалитетот и квантитетот на купените производи.
- 13.6. Сите соодветно платени порачки се евидентираат истиот ден во дадениот месец со цел да влезат во бонусот што се пресметува за тој месец.
- 13.7. Сите порачки се предмет на конечен прием од страна на Матичната канцеларија на ФЛП. Бонусот што ќе го добиете е доказ за спроведената евиденција од страна на Матичната канцеларија.
- 13.8. Кога се порачува производ кој претходно бил порачан, Дистрибутерот декларира дека 75% од претходната порачка на тој производ се продадени, употребени или искористени во неговиот бизнис.
- 13.9. Дистрибутерите се овластени да купуваат производи со цел да ги користат истите во својот бизнис како и за своја лична употреба во матичната држава. Дистрибутерите не се овластени да купуваат производи со цел да ги извезуваат истите производи надвор од земјата во која што живеат, освен за своја лична употреба или за потребите на нивното семејство, во земја каде нема официјална канцеларија на ФЛП, без пишано овластување од ФЛП Бугарија или Подружницата во Скопје, Р. Македонија.
- 13.10. Дистрибутерот не смее да направи лични порачки во износ повеќе од 25 бодови во било кој календарски месец, без претходно одобрување од Матичната канцеларија.
- 13.11. **ЗАБРАНА ЗА КУПУВАЊЕ НА БОНУСИ**
Купувањето на бонуси е строго забрането. “Купувањето на бонуси” вклучува: (а) привлекување на физички лица без нивно знаење и/или потпишување на Дистрибутерски договор во име на тие лица; (б) нечесно запишување на дадено лице како Дистрибутер; (в) привлекување или обид за привлекување на непостоечки лица како Дистрибутери или Клиенти (“фантоми”), со цел добивање на провизии или бонуси; (г) секој друг механизам преку кој се извршуваат стратешки порачки со цел да се зголемат провизиите или бонусите, кога даден Дистрибутер добронамерно не ги употребува купените производи.

14.1. Независни договорни страни

- 14.1.1** Сите Дистрибутери се сметаат за независни договорни страни. Тие се должни да го водат својот бизнис според условите во Договорот за членство и во согласност со Деловната политика на компанијата, валидна во државата во која работат.
- 14.1.2.** Членството на Дистрибутерот во ФЛП се состои од Дистрибутерот и неговиот/нејзиниот брачен партнер, или самиот поединец, како што е прикажано на договорот кој е во евиденција на Матичната канцеларија.
- 14.1.3.** Сопругот и сопругата се спонзорираат заедно во ист Договор за членство. Сопружниците не можат меѓусебно да се спонзорираат. Ако еден од сопружниците не сака да биде член на ФЛП, сопружникот кој е член на ФЛП јасно се согласува и прифаќа дека неговото/нејзиното членство може да биде прекинато поради било каква активност на сопружникот кој не е член, со која би се нарушила Деловната политика на компанијата.
- 14.1.4.** Дистрибутерскиот однос со ФЛП е од постојана природа. Само возрасни индивидуи на возраст од 18 и повеќе години можат да склучат договор со ФЛП и да станат Дистрибутери.
- 14.1.5.** ФЛП се согласува да му продава производи на секој свој Дистрибутер и да му исплаќа вкупно бонуси за остварениот промет во согласност со Маркетинг планот на ФЛП, под услов да Дистрибутерот не ги наруши одредбите од Договорот за членство со ФЛП.
- 14.1.6.** Во случај кога Дистрибутери од долната спонзорска линија на некој Дистрибутер ќе спонзорираат во некоја друга земја, а тој/таа не бил претходно спонзориран во таа земја, тогаш истиот автоматски се спонзорира во таа земја и се согласува да ги прифати политиките и локалните закони на таа земја. Дистрибутерот исто така се согласува дека е обврзан од политиката за разрешување на спорови, изложена подолу.

14.2. Деловна политика на компанијата

- 14.2.1.** Деловната политика на компанијата се применува со цел да се обезбедат ограничувања, правила и законитости за правилна продажба и маркетинг процедури, за да ги спречи неправилните и незаконските активности, како и активности на злоупотреба. Деловната политика повремено се ревидира, модифицира и дополнува.

- 14.2.2.** Секој Дистрибутер е должен да се запознае со Деловната политика на компанијата.
- 14.2.3.** Секој Дистрибутер, откако ќе го потпише Договорот за членство, се обврзува да се придржува на одредбите на Деловната политика на компанијата. Со Договорот за членство, Дистрибутерот има обврска да ја следи Деловната политика на компанијата. Правењето на порачка на производите на ФЛП е потврда дека Дистрибутерот ги прифаќа одредбите на Деловната политика на компанијата.
- 14.2.4.** Секој пренос на дистрибутерството, освен ако не е резултат на наследство, е во спротивност на Деловната политика на компанијата. Без претходно одобрување од страна на компанијата, таквиот пренос ќе биде неважечки.
- 14.2.5.** Дистрибутерите нема да дозволат литературата или производите на компанијата да се продаваат или изложуваат во продавници на малопродажба, продавници во воени бази, пазар или на некое слично место. Сепак, изложувањето на манифестации кои не траат подолго од една недела во текот на дванаесет месеци на едно исто место, се смета за привремено и затоа е дозволено, но со претходно одобрување од Матичната канцеларија. Дистрибутерите кои имаат канцеларии за услуги, фризерски салони, козметички салони, клубови за рекреација, се исклучоци и дозволено им е да ги изложуваат и продаваат производите на таквите места. Но, на такви места не е дозволено да се ставаат надворешни реклами или да се изложуваат производите во излози. Производите можат да се рекламираат и промовираат преку дегустација во ресторани.
- 14.2.6.** “Stacking”, т.е. пракса на купување на производи во име на друг Дистрибутер, а за свои потреби и “Buy-In”, т.е. купување на количини кои ги надминуваат моменталните потреби за продажба, нема да бидат дозволени и ќе резултираат со губењето на квалификација или исклучување од компанијата.
- 14.2.7.** Во случај кога сопругот/сопругата на Дистрибутерот не присуствува на наградно патување, дистрибутерот може да земе со себе гостин, под услов гостинот да е дистрибутер, или да одговара на барањата за дистрибутер. Наградни патувања се само: квалификација со 1500 или повеќе бодови за Супер Рели, Post Rally, Silver Post Rally, учество на Европско рели и средби за распределба на дел од профитот на компанијата, наградни патувања за квалификување на ниво на Sapphire, Diamond-Sapphire, Double-Diamond и Triple-Diamond Менаџер. На сите останати патувања со кои компанијата ги наградува постигнувањата на дистрибутерите, можат да присуствуваат единствено лицата чии имиња фигурираат на Дистрибутерскиот Договор.

14.2.8. Дистрибутерот не смее да ги омаловажува другите дистрибутери, производи/услуги на ФЛП, Маркетинг и Компензациониот план, или вработените на ФЛП пред други Дистрибутери или трети лица. Сите прашања, предлози или коментари по овие прашања треба да се достават во писмена форма единствено во канцеларијата на ФЛП Македонија/Бугарија.

14.3. Исклучување од компанијата

14.3.1. Исклучување од компанијата значи прекинување на сите привилегии и договорни права кои Дистрибутерот на ФЛП ги има, како во земјата на живеење, така и во сите други држави, вклучувајќи ја и привилегијата да ги купува и дистрибуира производите. Исклучувањето оневозможува квалификација за приход и вкупни бонуси и резултира со прекин на учество во наградната мотивациона програма, програмите за добивање награди и другите програми што компанијата ги спонзорира.

14.3.2. Исклучениот Дистрибутер, по барање на ФЛП, ќе биде обврзан да исплати надокнада, да ги врати или ја обештети компанијата за сите привилегии, награди, залихи или бонуси добиени од ФЛП од и после датумот на активностите кои го предизвикале исклучувањето. После враќањето на сите трошоци или штети кои се резултат на однесувањето на исклучениот Дистрибутер, бонусите изгубени поради таквото исклучување, ќе му бидат исплатени на следниот квалификуван Дистрибутер по горна спонзорска линија кој ги нема прекршено одредбите од договорот.

14.3.3. Забранетите активности кои се основа за исклучување и одговорност за надоместок на штета предизвикана од истите, вклучуваат, но не се ограничени на следното:

14.3.3.1. ФЛП е компанија изградена врз основа на квалитетот на своите производи и нивната употреба од страна на потрошувачите. На Дистрибутерите строго им е забрането да купуваат производи или да ги поттикнуваат другите Дистрибутери да купуваат само со цел да се квалификуваат за бонуси. За да се спречи создавањето на залихи се превзема следното:

- а) Секој дистрибутер кој нарачува производ што бил предмет на претходна порачка ќе и потврди или покаже доказ на компанијата дека 75% од претходната порачка на тој производ се продадени или искористени на некој друг начин. Дистрибутерите треба да водат точна евиденција за месечната продажба на своите потрошувачи, која евиденција компанијата може да ја провери со претходно навремено известување. Таквите евиденции вклучуваат и извештаи за состојбата на моменталните залихи на крајот на месецот.
- б) Компанијата ќе биде либерална во примената на политиката за откуп на производите при раскинување на

членството, но ФЛП нема да ги откупи производите или да исплати надокнада за производите за кои постои потврда дека се потрошени или продадени. Погрешно прикажување на продадени или потрошени продукти, со цел да се напредува во маркетинг планот ќе биде причина за исклучување на дистрибутерот.

- в) За да ги спречи Дистрибутерите да ги поттикнуваат другите Дистрибутери да ја заобиколат забраната за натрупување на стока, компанијата има право да ги одбие бонусите на Дистрибутерите од горна спонзорска линија на исклучениот Дистрибутер кои се исплатени за вратените производи од страна на дистрибутерот кој таа го исклучува.

14.3.3.2. Извршување на дејностите, забранети во точките 14.9, 14.11, 14.14 и точките 14.12 и 14.13 се изнесени подолу.

14.3.3.3. Појавата, повикувањето, или дозволувањето името или сликата на Дистрибутерот да фигурираат во промотивни, рекламни и пропагандни материјали на друга компанија која се занимава со директна продажба.

14.3.3.4. Продавање и изложување на литература или производи на ФЛП во продавници на мало, воени бази или нарушување на Интернет политиката и/или правилата за рекламирање и промовирање.

14.3.3.5. Секое дејство или недостаток на дејство од страна на Дистрибутерот кое докажува смислено запоставување и/или грубо непочитување на Деловната политика.

14.3.3.6. Дистрибутерите не смеат да даваат изјави за сигурност, терапевтски или лековити својства на производите. Може да се користат само изјави или искази кои се официјално одобрени од ФЛП, или се содржат во актуелната литература на ФЛП. Никој Дистрибутер не може да тврди дека производите на ФЛП се корисни во лечење, превенција, дијагноза или излекување на дадена болест. Медицинските тврдења во однос на производите на ФЛП се строго забранети. Дистрибутерите треба да му препорачаат на секој клиент кој во дадениот период е под лекарски надзор, да побара совет од својот лекар пред да го промени својот режим на исхрана.

14.3.3.7. Строго се забранети прогнози за приходи и потенцијално заведувачки информации за приходи, освен ако претходно не е добиено писмено известување од ФЛП. Финансискиот успех на Дистрибутерот потполно зависи од неговиот индивидуален труд, посветеност, квалификација, обуката и од надзорот кој Дистрибутерот го извршува во својата мрежа и ФЛП бизнисот.

14.4. Решавање на спорови/Откажување од судски процес

14.4.1. Ако недоразбирањата и барањата во врска со членството на Дистрибутерот или производите на ФЛП не можат да се решат со преговори, со цел да се дојде до крајно разумно и обострано пријателско решение на спорот и тоа навремено, ефикасно и без многу трошоци, Компанијата и Дистрибутерот се согласуваат за спорот да решава надлежниот суд во Марикопа Каунти, Аризона, соодветно со писмените процедури прифатени од ФЛП за решавање на спорови. Марикопа Каунти, Аризона, ќе се смета за единственото место во однос на јурисдикцијата при решавање на спор помеѓу ФЛП и независниот Дистрибутер, а ако е неопходно, соодветно со процедурите за решавање на спорови на ФЛП - судот со соодветна јурисдикција и со местоположба во државата Аризона, Марикопа Каунти. Согласно Договорот за независен Дистрибутер, надлежно е законодавството на државата Аризона.

14.4.2. Учеството во програмата за меѓународно спонзорирање е привилегија која на секој Дистрибутер му дава можност да има корист од меѓународната мрежа на ФЛП компании. Програмата за меѓународно спонзорирање се следи од Централната канцеларија во Марикопа Каунти, Аризона. Дистрибутер кој учествува во програмата за меѓународно спонзорирање се согласува сите спорови кои произлегуваат или се во врска со дистрибутерството или со производите на ФЛП, поврзани на некој начин со филијалите на ФЛП, да се решаваат со задолжителна арбитража во Марикопа Каунти, Аризона, согласно Деловната политика на ФЛП-САД и политиката на разрешување на спорови на Forever Living Products International, Inc како што погоре е посочено или изложено на веб страната на ФЛП: www.foreverliving.com.

14.5. Доброволно раскинување на Договор за членство

14.5.1. Ако Дистрибутерот сака да го прекине своето членство, тој мора да го стори тоа во писмена форма. Датумот кога прекинувањето на членството стапува во сила е датумот кога Матичната канцеларија ќе го прифати барањето за раскинување на договорот за членство. Дистрибутерот кој го раскинува договорот го губи моменталното ниво на продажба и целата дотогаш изградена мрежа, вклучувајќи ја и мрежата во другите држави. По две години Дистрибутерот може повторно да побара зачленување, но со одобрување од Матичната канцеларија.

14.5.2. Кога Дистрибутерот ќе го раскине договорот, неговиот/нејзиниот брачен другар (ако има такви) исто така се смета за исклучен.

14.6. Валидни Договори за членство

14.6.1. Освен за одобрени повторни зачленувања, против Деловната политика на компанијата е да било кој Дистрибутер, директно или индиректно, “го менува спонзорот”. ФЛП ќе го има во предвид само првиот валиден договор добиен од Матичната канцеларија. Наредните договори кои имаат за цел промена на спонзорите ќе бидат отфрлени.

14.6.2 Членството и каква и да е мрежа која работи под него, создадена или управувана од друго лице, спротивно од титуларите на дистрибутерскиот договор, вклучувајќи и блиски роднини, намерно или ненамерно, се забранува и доколку тоа се востанови ќе биде корегирано од Управителот на ФЛПБ и од страна на Извршната Комисија на ФЛП во согласност со Деловната политика. Одлуката на Управителот на ФЛПБ и Извршната Комисија на ФЛП дали членството ќе биде прекинато или ќе добие забрана за реализирање или промена во бонусите, бодовите, компензација или каква и да е друга награда од мотивационата програма за било какво инволвирање на Дистрибутерот во активности или пропусти кои не се во согласност со Деловната политика, ќе биде конечна и нема повторно да се разгледува. Какви и да се намерни пропусти во неспроведување на Деловната политика од страна на Дистрибутерот ќе бидат строго казнети што може да значи исклучување и законска постапка за нанесените штети на компанијата.

14.7. Тестаментски трансфер

14.7.1. Наследните права за членството се ограничени на следното:

14.7.1.1. Наследникот мора да биде лице кое може да се квалификува како Дистрибутер.

14.7.1.2. Бидејќи наследникот мора да биде возрасно лице, во случај на повеќе наследници или малолетни деца мора да се назначи старателство или заштитништво. Во случај на назначување на старателство, ФЛП мора да добие документ за да тој се внесе во досие. Со тој документ мора јасно да му биде дозволено на старателот да работи како Дистрибутер. Заштитникот или старателот на тестаментскиот штитеник мораат да бидат назначени од суд и мораат да добијат посебно одобрување за да работат во име на малолетниците.

14.7.1.3. Заштитникот или старателот ќе го задржат статусот на Дистрибутер се додека не се наруши Договорот за членство, додека штитениците не станат полнолетни и се додека наследникот не ја прифати одговорноста за членството со претходно одобрување од судот.

- 14.7.1.4.** Старателот, заштитникот, брачниот другар или друг тип на репрезентативен Дистрибутер ќе биде одговорен за активностите на корисникот, старателот или нивниот брачен другар во однос на следење на одредбите на политиката утврдени во договорот за членство. Прекршувањето на Деловната политика од страна на некој од горенаведените лица може да резултира со раскинување на Договорот за членство.
- 14.7.1.5.** Наследената позиција на Дистрибутер во рамките на Маркетинг планот на компанијата е ограничена на позиција која не е повисока од Менаџер. Сепак, бонусите ќе се исплаќаат на истите нивоа и барања како и за умрениот. Позицијата на Дистрибутер под ниво на Менаџер се наследува на тоа ниво.
- 14.7.1.6.** Сите дистрибутерски договори за членство во ФЛП кои содржат два потписа, без оглед кога се потпишани, ќе се третираат како **ЗДРУЖЕН ЗАКУП СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ (ЗЗСПП)**. Ако живеете во држава која предвидува сопружнички имот во заедница, третманот ќе биде **ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ**. Со потврдување на смртта на еден од потпишаните дистрибутери, ФЛП членството автоматски се префрла на преживеаниот Дистрибутер. Тоа ќе се случи без оглед на тоа што е пишано во тестаментот на првиот потписник кој починал. Тоа значи дека кога две лица имаат потпишано Договор за членство во ФЛП, оној кој ќе остане жив ќе биде единствен Дистрибутер по смртта на другиот. Ако не сакате ваков резултат, вие мора да ја контактирате Матичната канцеларија и да ги изразите своите барања за да се одреди дали тие ќе можат да бидат задоволени. Имајте на ум дека промената на членство не може да се направи додека сте живи, освен во случај на легална разделба или развод.
- Договорот за членство на лица кои се легално во брак и кои го пополниле квадратчето за брачна состојба како **ЖЕНЕТИ/МАЖЕНИ**, а го има потписот само на еден од брачните другари, компанијата ќе го третира како **ЗДРУЖЕН ЗАКУП СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ**.
- Договорите за членство во кои е пополнето квадратчето за брачна состојба како **НЕЖЕНЕТ/НЕМАЖЕНА** со само еден потпис, ќе се разгледуваат соодветно. Ако има промена на брачната состојба, Дистрибутерот мора да испрати до Матичната канцеларија нов Договор за членство во кој ќе се нагласи промената на брачната состојба и да приложи копија од извод на матичната книга на венчани.
- Тогаш компанијата ќе го третира таквото членство како **ЗДРУЖЕН ЗАКУП СО ПРАВО НА ПРОДОЛЖУВАЊЕ**. Дистрибутерите кои немаат брачен другар во случај на смрт мора да имаат тестамент во кој ќе наведат на кого му го оставаат членството. Компанијата ги смета **ЗДРУЖЕНИОТ ЗАКУП СО ПРАВО НА**

ПРОДОЛЖУВАЊЕ и наследството на членство како легален начин за трансфер на средствата во случај на смрт, без потреба од формален прием на наследството од страна на соодветниот наследник.

14.8. Трансфер како резултат на развод

- 14.8.1.** Сопружниците не можат да се спонзорираат еден со друг. Дистрибутерите кои ќе стапат во брак со друг Дистрибутер можат да си го задржат членството од пред бракот, во кој случај нивните имиња не можат да се додадат на Договорот на другиот; или тие може да изберат да го поништат едното дистрибутерство и да го додадат името на носителот од поништениот Договор на Договорот на сопругот/сопругата чие дистрибутерство ќе остане. Под ниедни околности не може да се комбинираат одвоените дистрибутерства.
- 14.8.2.** Во случај кога Дистрибутерот ќе стапи во брак со лице кое не е Дистрибутер, тогаш тој треба да приложи формулар за промена на статусот потпишан од Дистрибутерот и неговиот/нејзиниот брачен другар со што се покажува интересот на брачниот другар да стане Дистрибутер. Без оглед на тоа дали новиот брачен другар го предал формуларот за промена на статусот, Дистрибутерот се согласува и разбира дека неговото/нејзиното членство може да биде прекинато поради активност на неговиот/нејзиниот брачен другар со која би се нарушила Деловната политика на компанијата, исто како да е новиот брачен другар Дистрибутер на ФЛП.
- 14.8.3.** Во периодот додека постапката за развод и преговорите за поделба на имотот уште траат, ФЛП ќе продолжи со исплатата на бонуси на регистрираниот Дистрибутер, како што тоа се правело пред постапката за развод.
- 14.8.4.** Во случај на развод или законска разделба, според законски спроведена поделба на имотот, може да се одреди статусот на Дистрибутер да му биде доделен на едниот или другиот брачен другар. Членството во ФЛП не може да се дели. Само еден од брачните другари ќе добие право да го задржи статусот на Дистрибутер и моментално изградената мрежа. Другиот брачен другар може да реши да основа сопствена мрежа на истото ниво од Маркетинг планот на кое бил бившиот брачен другар. Тој брачен другар мора да го избере истиот спонзор. Спонзорот ова ново спонзорство на овој брачен другар ќе го третира како наследено се додека тој повторно не се квалификува.
- 14.8.5.** До степен дозволен со закон, ФЛП, неговите директори, службеници, акционери, вработени, правно назначени лица и застапници (заедно наречени "соработници") не се одго-

ворни, а Дистрибутерите ги ослободуваат ФЛП и неговите соработници и се откажуваат од сите барања, губиток на профит, индиректни, директни, посебни или посредни штети и од било кој губиток кој се појавил или е претрпен од страна на Дистрибутерите како резултат на: (а) повреда на Договорот за членство, Деловната политика и процедурите на ФЛП од страна на Дистрибутерот; (б) промоција или дистрибуција на производи на ФЛП од Дистрибутерот, и активностите на Дистрибутерот поврзани со тоа; (в) неточни или погрешни податоци или информации приложени на ФЛП или неговите соработници од страна на Дистрибутерот; или (г) пропуст на Дистрибутерот да даде информации или податоци кои се неопходни на ФЛП да ја извршува дејноста, вклучително без ограничување, зачленувањето и прифаќањето на Маркетинг планот на ФЛП и исплатата на вкупните бонуси. СЕКОЈ ДИСТРИБУТЕР СЕ СОГЛАСУВА ДЕКА СЕВКУПНАТА ОДГОВОРНОСТ НА ФЛП И НЕГОВИТЕ СОРАБОТНИЦИ ЗА БИЛО КАКВО БАРАЊЕ ПОВРЗАНО СО ФЛП НА БИЛО КОЈ НАЧИН, ВКЛУЧУВАЈЌИ, НО НЕ И ОГРАНИЧУВАЈЌИ СЕ НА БИЛО КОЈА ПРИЧИНА ЗА АКТИВНОСТИ НАВЕДЕНИ ВО ДОГОВОРОТ, ПРЕКРШОК, ИЛИ НЕПРИСТРАСНОСТ, НЕМА ДА ПРЕМИНЕ И ЌЕ БИДЕ ОГРАНИЧЕНО НА СУМАТА НА ПРОИЗВОДИТЕ ШТО ДИСТРИБУТЕРОТ ГИ КУПИЛ ОД ФЛП И КОИ МОЖАТ ПОВТОРНО ДА СЕ ПРОДАДАТ.

14.9. ИНТЕРНЕТ ПОЛИТИКА

14.9.1. ОНЛАЈН ПРОДАЖБА НА ПРОИЗВОДИ

Секој Независен Дистрибутер ќе има можност да купи одобрен од страна на ФЛП вебсајт на Независен Дистрибутер за онлајн маркетингање на производи, со користење на директна врска со интернет сајтот за купување на ФЛП: www.foreverliving.com и соодветно "My FLP Biz". Онлајн порачките ќе бидат реализирани директно од ФЛП на тој вебсајт. Овој интернет линк е создаден така што ФЛП страниците ќе останат во рамките на сајтот на Независниот Дистрибутер. Посетителите всушност нема да го напуштаат вебсајтот на Дистрибутерот. За да се запази интегритетот на брендот ФЛП, производната линија и односот Дистрибутер/Клиент, Дистрибутерите не смеат да продаваат производи од ФЛП онлајн преку свој независен вебсајт. ФЛП маркетинг или промотивни материјали кои немаат писмено одобрение од овластен претставник на ФЛП не смеат да се употребуваат или продаваат од страна на дистрибутери на ФЛП. Продажбите преку електронска трговија можат да бидат направени директно од, или преку врска со официјалниот ФЛП вебсајт: www.foreverliving.com и соодветно преку "My FLP Biz". Продажбата на производи преку онлајн маркетинг медиуми, онлајн молови или сајтови за аукција како, но

не само, eBay или Amazon.com се забранети. Дистрибутерите не смеат да продаваат ФЛП производи на трети лица со цел за препродажба, ниту да ја доверат продажбата на ФЛП производи на трети лица. Вебсајтовите на Независни ФЛП Дистрибутери кои се одобрени од Компанијата смеат да се користат за маркетинг и промоција, но не и за електронска трговија или за спонзорирање на Дистрибутери.

14.9.2. ВЕБСАЈТОВИ НА НЕЗАВИСНИ ДИСТРИБУТЕРИ

- а) Вебсајтовите на Независните ФЛП Дистрибутери за рекламирање и промовирање на ФЛП производите или ФЛП бизнис можностите, без онлајн продажби или спонзорство, се дозволуваат доколку соодветствуваат или се модифицирани да одговараат на Деловната политика на ФЛП.
- б) Не се дозволува онлајн спонзорирање на Дистрибутери преку програма за електронски потпис или преку онлајн формулар, со исклучок на директен бланко формулар за зачленување во или во врска со официјалниот ФЛП вебсајт www.foreverliving.com.
- в) Дистрибутерите не можат да го користат името Forever Living Products или некоја од неговите трговски марки, трговски наименовања, име на производ, име на domeини (URL), или да копираат или користат ФЛП материјали од било кој извор што може да го подведе или да направи заблуда кај корисникот дека вебсајтот на Дистрибутерот е тој на ФЛП или на некоја од неговите филијали. Имињата на ФЛП производите се исклучиво во сопственост на ФЛП и не можат да се користат од Дистрибутерот како платен линк или за друга неодобrena употреба. Индивидуалните вебсајтови на ФЛП Дистрибутери треба јасно да укажуваат дека тие се независни ФЛП Дистрибутери, кои не се претставници на ФЛП, или на некоја од неговите филијали ширум светот.
- г) Дистрибутерите треба да ги поврзат своите вебсајтови со официјалниот вебсајт на ФЛП, создаден и поддржан од ФЛП: www.foreverliving.com.
- д) Сите вебсајтови на Независните ФЛП Дистрибутери треба да одразуваат и да содржат врски само кон фирми или производи кои го носат името ФЛП и да бидат со содржина која одговара на добрите морални принципи.

14.9.3. РЕКЛАМИРАЊЕ ПО ЕЛЕКТРОНСКИ ПАТ

Ќе се дозволат вебсајтови на Независни Дистрибутери на ФЛП, одобрени од ФЛП, или такви кои се дел од онлајн банери или рекламни екрани кои одговараат на правилата на рекламирање на ФЛП и биле одобрени од ФЛП. Онлајн банерите или рекламните екрани треба да бидат претставени на ФЛП за одобрение пред да бидат поставени онлајн и треба да ги поврзуваат корисниците со вебсајтот на Компанијата или со

вeбcaјтoт нa Нeзaвeснoт ФЛП Дeснрeбyтeр кoј e oдoбрeн oд ФЛП. Ситe eлeктрoнски рeкaмaи сe прeдмeт нa рeгулeрaнe и пoд кoнтрoлa нa Дeлoвнaтa пoлитeкa нa ФЛП, oднoснo прaвилaтa зa рeкaмaирaнe и прoмoвирaнe.

14.10. ГРЕШКИ ИЛИ ПРАШАЊА

Акo Дeснрeбyтeрoт имa прaшaњa или вeрyвa дeкa сe дoпуштeни грeшки вo врскa сo бoнyсe, извeштaј зa aктивнoст нa нeгoвaтa мрeжa, плaкaњa или прoмeни, тoј трeбa вo рoк oд 60 (шeeсeт) дeнa oд дeнoт нa прeмeтeнaтa грeшкa дa гo извeсти ФЛП. ФЛП нe снoси oдгoвoрнoст зa грeшки, прoпyсти или прoблeми кoи нe сe сooпштeни вo рoк oд 60 (шeeсeт) дeнa.

14.11. СПОРАЗУМ ЗА ДОВЕРЛИВОСТ И НЕОТКРИВАЊЕ НА ИНФОРМАЦИЈА

- а) Извeштaитe зa рaбoтaтa нa стрyктyрaтa и рoдoслoвнитe инфoрмaции вклучитeлнo, нo нe сaмo инфoрмaцијaтa зa мрeжaтa и извeштaи зa бoнyсeтe сe oд дoвeрлив и личeн кaрaктeр зa ФЛП.
- б) Сeкoј Нeзaвeсeн Дeснрeбyтeр нa кoгo мy e дaдeнa тaквa инфoрмaцијa мoрa дa сe oднeсyвa кoн нeа кaкo кoн тaјнa и дoвeрливa; дa сe грeжи зa чyвaњeтo нa нeјзинaтa тaјнoст и дa нe јa кoрeсти сo дрyгa цeл, oсвeн зa yпрaвyвaнe нa свoјaтa мрeжa.
- в) Кaкo рeзyлтaт нa вaшeтo ФЛП члeнствo, вие мoжeтe дa имaтe дoстaп дo личнa и дoвeрливa инфoрмaцијa кoјa јa прeпoзнaвaтe кaкo искyчитeлнo дoвeрливa и вaжнa зa ФЛП бизнeсoт, кoјa ви e прeтстaвeнa eдинствeнo и сaмo зa цeлитe нa згoлeмyвaнe нa прoдaжбитe нa ФЛП прoизвoдитe; зa бaрaњe, oбyкa и спoнзoрирaнe нa трeти лицa кoи сaкaат дa стaнaт Нeзaвeсни ФЛП Дeснрeбyтeри и зa грaдeњe и прoмoвирaнe нa вaшиoт ФЛП бизнeс.
- г) “Трoвскa тaјнa” или “Дoвeрливa инфoрмaцијa” истo кe прeтстaвyвa и инфoрмaцијa, вклучитeлнo фoрмyлa, oбрaзeц, кoмпилaцијa, прoгрaмa, yрeд, мeтoд, тeхникa или прoцeс, кoј:
 1. имa сaмoстoјнa eкoнoмскa врeднoст, aктуeлнa или пoтeнцијaлнa, пoрaди тoа штo нe им e пoзнaтa нa дрyги лyѓe кoи би мoжeлe дa извлeчaт eкoнoмскa кoрeст oд нeјзинoтo oткривaњe или yпoтрeбa; и
 2. e прeдмeт нa рaзyмни yсилби пoд oкoлнoсти зa зaчyвyвaнe нa нeјзинaтa тaјнoст.

14.11.1. ДОВЕРЛИВА ИНФОРМАЦИЈА

- а) Акo ФЛП мy oткривa нa Нeзaвeсeн Дeснрeбyтeр инфoрмaцијa, тoа кe бидe eдинствeнo сo цeл зa рaкoвoдeњe сo ФЛП бизнeсoт.

- б) Дистрибутерот нема право без писмено одобрение од ФЛП да ја користи, открива, прави копија или претставува на друг начин Трговската тајна или Доверливата информација на друг, освен на Независни ФЛП Дистрибутери.
- в) Дистрибутерот не смее да користи директно или индиректно или да употребува каква било Трговска тајна или Доверлива информација во своја корист или во корист на трети лица, освен за раководењето на својата ФЛП дејност.
- г) Дистрибутерот мора да ја зачува безбедноста и тајноста на Трговската тајна и Доверливата информација и да ја заштити од откривање, злоупотреба, незаконско присвојување или други дејствија спротивно на правата на ФЛП.

14.12. ДРУГИ ОГРАНИЧУВАЧКИ ОДРЕДБИ

Што се однесува до ФЛП и во врска со претставувањето на Трговската тајна и Доверливата информација, Дистрибутерот се согласува дека во периодот на ФЛП членство нема да превзема или насочува дејствија, чија цел или резултат ќе биде да ја заобиколат, нарушат, попречат или намалат вредноста или ползата од договорните односи со ФЛП, со кој и да е ФЛП Дистрибутер. Без да ја ограничува сеопфатноста на горенаведеното, за време на членството, Дистрибутерот се согласува, директно или индиректно да не контактира, моли, убедува, вклучува, спонзорира или прифаќа даден ФЛП Дистрибутер, ФЛП Клиент или секој кој бил ФЛП Дистрибутер или Клиент во последните 12 (дванаесет) месеци во, или да го насочува на каков и да е начин да ги промовира можностите од маркетинг програмите на различна од ФЛП фирма за директни продажби.

14.13. РОК

Одредбите содржани во делот “Доверлива информација” од оваа политика не се ограничени со рок. Одредбите во делот “Други ограничувачки одредби” на оваа политика остануваат во сила за време на веќе склучениот Дистрибутерски Договор меѓу ФЛП и Дистрибутерот, и потоа до настапувањето на 1 (една) година од последното добивање на Доверлива информација или 12 (дванаесет) месеци по истекот и прекратувањето на соодветниот Дистрибутерски Договор.

14.14. ПРАВИЛА НА РЕКЛАМИРАЊЕ И ПРОМОВИРАЊЕ

14.14.1. ТРГОВСКИ МАРКИ, ТРГОВСКИ НАИМЕНУВАЊА, ЗАШТИТЕНИ МАТЕРИЈАЛИ И РЕКЛАМА

Името “Forever Living Products” и знаците на ФЛП и другите имиња, прифатени од ФЛП, вклучително на именувањата на ФЛП производите се сопствени трговски на именувања и/или трговски марки на ФЛП.

14.14.2. ОГРАНИЧЕНА ЛИЦЕНЦА ЗА КОРИСТЕЊЕ НА МАРКИ НА КОМПАНИЈАТА

- а) Со ова му се дозволува на секој Дистрибутер да ги користи регистрираните трговски марки на ФЛП, марки на услуги и други марки (заедно наречени “Марки”) во врска со исполнување на неговите задолженија и ангажмани согласно Дистрибутерскиот Договор и соодветните политики и процедури. Сите Марки се и ќе останат исклучива сопственост на “ФЛП”. Марките може да бидат искористени единствено како што е укажано со Дистрибутерскиот Договор и соодветните ФЛП политики и процедури. Лиценцата ќе биде во сила само доколку Дистрибутерот внимава на ФЛП политиките и процедурите. Како и да е, на секој Дистрибутер му е забрането да претендира сопственост над ФЛП марки (т.е да регистрира domein со користење на името “FLP”, “Forever Living Products”, или друга ФЛП марка на каков и да е начин, модел или форма) освен ако нема претходно писмено одобрение од страна на ФЛП.
- б) Овие Марки се од исклучителна важност за ФЛП и се достапни на секој Дистрибутер за употреба на изрично одобрен начин. Дистрибутерите не треба да рекламираат ФЛП производи, освен преку рекламните или промотивни материјали достапни на Дистрибутерите од ФЛП и материјали, претходно одобрени од овластено лице од ФЛП. Дистрибутерите се согласуваат да не користат писмен, печатен или каков и да е друг материјал при рекламирањето, промовирањето или опишувањето на производот или ФЛП маркетинг програмот, или на каков и да е друг начин, секој материал, кој не е предмет на авторско право на ФЛП и доставен од ФЛП, освен ако тој материјал не бил предложен на ФЛП и одобрен во писмена форма од ФЛП, пред да биде распространет, публикуван или изложен. Со ова ФЛП Дистрибутерите се сложуваат да не прават потценувачки претставувања за ФЛП, производите, ФЛП компензациониот план или можностите за приходи.

14.14.3. ПРОМОТИВНИ МАТЕРИЈАЛИ

ФЛП Дистрибутер може да развие свои маркетинг техники, доколку тие не противречат на било која компанија, држава, или правни правила, регулативи или закони на соодветна јурисдикција. Освен ако не е добиено претходно писмено одобрение од Компанијата, забранети се употребата, производството и продажбата на материјали, различни од достапните или писмено одобрени од ФЛП, на други ФЛП Дистрибутери за употреба при промовирање на ФЛП производите.

15

КОМУНИКАЦИИ

- 15.1. Матичната канцеларија има развиено систем на комуникација, со цел да им служи оптимално на интересите на Менаџерите и Дистрибутерите и сите да се во тек со активностите на ФЛП и Деловната политика на компанијата. Дистрибутерите кои имаат прашања треба да ги упатат на Генералниот директор/локалниот менаџер за продажба за одреденот регион. Дистрибутерите можат да се поврзат со канцеларијата во Скопје на тел: (02) 2465846 и (02) 2465815, факс: (02) 2465826, e-mail: flp@mt.net.mk.
- 15.2. Генералниот директор/локалниот менаџер за продажба се одговорни во име на компанијата да дадат одговор на прашањата, исто така да им ги пренесат на Дистрибутерите сите нови информации, активности или политика од Матичната канцеларија. Ако Генералниот директор/локалниот менаџер за продажба не можат да дадат потполн одговор на Дистрибутерот, тие директно ќе го контактираат својот претпоставен директор од Матичната канцеларија за помош или инструкции. Врз основа на оваа комуникација со Матичната канцеларија, Генералниот директор/локалниот менаџер за продажба тогаш повторно ќе го контактира Дистрибутерот за да се донесе конечната одлука. Со следење на овој начин на комуникација (Дистрибутер-Генерален директор/локален менаџер за продажба-Матична канцеларија) информациите ќе се пренесуваат глатко и ефикасно до сите учесници.

16

МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ

- а) Forever Living Products има изработено програма на светско ниво со која им се нуди можност на Дистрибутерите насекаде во светот да го шират својот бизнис во сите земји каде што ФЛП има отворено канцеларија, во согласност со законите на тие земји. Дистрибутерите ќе уживаат во погодностите на зголемен приход и престиж благодарение на меѓународниот бизнис, додека истовремено им помагаат на другите во подобрување на здравјето, убавината и исхраната.
- б) Процедурите за меѓународно спонзорирање се прилично едноставни, а наградите можат да бидат значителни. Со меѓународното спонзорирање се зголемува вашиот потенцијал за приход, вашиот Forever бизнис се претвора во вистинско меѓународно работење; а на вашите пријатели и роднини во

странство им нуди можност да заработат екстра приход и да се стекант со предностите што ги пружа личниот развој, кои ги овозможува Forever Living Products. Оваа политика се однесува на сите меѓународни спонзорирања после 22 мај 2002 год.

- 16.1.** Барањето да бидете меѓународно спонзорирани предадете го по телефон, факс или електронска пошта во централната канцеларија на компанијата во вашата држава. Соопштете го името, адресата и дистрибутерскиот број. Вие и вашите спонзори ќе се појавите во базата на податоци на државата во која сакате да бидете спонзорирани во рок од 24 часа од воведувањето на податоците во компјутерот на Централната канцеларија. Вашиот дистрибутерски број ќе остане непроменет во сите држави во кои ќе бидете меѓународно спонзорирани.
- 16.2.** Вие автоматски почнувате со истото ниво и во другите земји во кои спонзорирате.
 - 16.2.1.** Освен кога повеќе земји претставуваат еден пазар, бодовите собрани во една земја не можат да се комбинираат со тие собрани во друга земја за да се постигне напредок во нивото на продажба.
- 16.3.** Менаџерите кои го исполнуваат условот за минимум месечен промет (4 бодови) што ги прави активни (види 2.5) во својата земја, ослободени се од минималниот месечен промет во другите земји со цел да се квалификуваат за вкупен бонус.
На пример: Ако менаџерот е активен во текот на месец јануари во својата матична земја тој е ослободен да биде активен во сите други земји за месец февруари.
- 16.4.** Дистрибутерите кои немаат постигнато ниво на Менаџер во својата земја ќе мораат да постигнат активен статус (види 2.5) во секоја од овие земји во кои имаат меѓународно спонзорство со цел да добијат бонус од секоја од овие земи.
- 16.5.** Ваш спонзор во сите други држави ќе биде личноста која се појавува како спонзор на вашиот прв Договор потврден од страна на ФЛП.
- 16.6.** Како активен Дистрибутер, вие ќе се квалификувате за бонус во таа земја во која вашата мрежа купила производи. Бонусот ќе ви биде исплатен на 15-ти следниот месец.
- 16.7.** Квалификувајќи се за Лидерски бонус во вашата земја, вие исто така се квалификувате за Лидерски бонус наредниот месец во сите други земји.
На пример: Ако Менаџер се квалификува за Лидерски бонус во текот на месец јануари во својата матичната земја, тој се ослободува во сите други земји од исполнување на условите за Лидерски бонус во месец февруари.