



FOREVER



ФИРМЕНА ПОЛИТИКА

ФОРЕВЪР ЛИВИНГ ПРОДЪКТС БЪЛГАРИЯ ЕООД

ул. „Бурел“ 41Б, София 1408

тел.: (02) 954 95 80

факс: (02) 954 96 68

e-mail: flpb@flp.bg

www.foreverliving.com www.flp.bg

© ФЛПБ 2010 (1004)

СЪДЪРЖАНИЕ

1.	ВЪВЕДЕНИЕ	3
2.	ДЕФИНИЦИИ	4
•	Краен потребител	4
•	Бонусна точка	4
•	Нов дистрибутор	4
•	Дистрибутор	4
•	Активен дистрибутор	4
•	Държава на местоживеене	4
•	„Оперативна зона“	4
3.	ГАРАНЦИИ, ВРЪЩАНЕ И ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ НА ПРОДУКТИ	5
4.	СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГОВ ПЛАН	7
5.	ЛИДЕРСКИ БОНУС (Л.Б.)	10
6.	МЕНИДЖЪР „ОРЕЛ“	12
7.	НАГРАДИ ЗА МЕНИДЖЪРИТЕ	13
8.	БОНУС „СКЪПОЦЕННИ КАМЪНИ“	15
9.	ДЪЛГОСРОЧНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ	16
10.	МЕЖДУНАРОДНО СУПЕР РАЛИ НА ФЛП	19
11.	СТАТУТ НА МЕНИДЖЪРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЯ	21
•	Наследен Мениджър	21
•	Прехвърлен Мениджър	21
•	Квалификация	21
•	Повторно класиране	22

12.	ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНСОРИРАНЕ	22
13.	ПОРЪЧКА НА ПРОДУКТИ	23
14.	ПРАВНИ ИЗИСКВАНИЯ	24
•	Независими контрагенти	24
•	Фирмена политика	25
•	Основания за прекратяване	27
•	Разрешаване на спорове/Отказ от съдебен процес	29
•	Доброволно прекратяване	30
•	Валидни договори	30
•	Прехвърляне чрез завещание	31
•	Трансфери, дължащи се на развод	32
•	Интернет политика	34
•	Грешки или въпроси	35
•	Споразумение за поверителност и неразкриване на информация	35
•	Други ограничителни споразумения	36
•	Срок	37
•	Правила за реклама и промотиране	37
15.	КОМУНИКАЦИИ	38
16.	МЕЖДУНАРОДНО СПОНСОРИРАНЕ	39

1

ВЪВЕДЕНИЕ

„Форевър Ливинг Продъктс“ (наричан по-долу „ФЛП“) се отличава с прилагането на своята концепция, която насърчава и съдейства за употребата и продажбите на дребно на техните продукти чрез независими дистрибутори в цял свят. „Форевър Ливинг Продъктс“ („ФЛП“) е семейство от свързани дружества и дистрибутори на продуктите на ФЛП в световен мащаб. „Форевър Ливинг Продъктс България“ ЕООД е дружество изцяло притежавано от ФЛП, учредено съгласно законите на Република България, вписано в търговския регистър на Софийски градски съд по фирмено дело No. 6908/2001 (наричано по-долу „ФЛПБ“ или „Дружеството“). ФЛПБ се приема за неразделна част от групата на дружествата ФЛП за целите на промотиране и дистрибуция на продуктите на ФЛП на територията на България. ФЛП и съответно ФЛПБ предоставя на своите дистрибутори най-висококачествени продукти, помощен персонал и маркетингов план за съответната област от пазара. Свързаните дружества, включително ФЛПБ, и техните продукти осигуряват на потребителите и дистрибуторите възможност да повишат своя жизнен стандарт, като употребяват продукти на ФЛП, като едновременно с това дават равни шансове за успех на всеки, който има желание да се включи в програмата. За разлика от повечето възможности за търговска дейност, участниците в програмата на ФЛП поемат незначителен финансов риск, тъй като не се изисква минимална капиталова инвестиция и Дружеството провежда либерална политика, изразяваща се във възможност за обратно изкупуване.

Нашите дружества не дават гаранции, че дистрибуторът ще постигне финансов успех без работа или като разчита единствено на усилията на другите. Доходите в дружествата ФЛП се основават на реализираните продажби на продукти. Дистрибуторът е независим контрагент, чиито успех или неуспех зависят от неговите/нейните собствени усилия.

Историята на успеха на дружествата ФЛП е дълга. Основната цел на маркетинговия план на ФЛП е да стимулира продажбите и употребата от потребителите на висококачествените продукти на ФЛП. Първостепенна цел на дистрибуторите е да изградят организация, която да стимулира продажбите и употребата от потребителите на продуктите на ФЛП.

Независимите дистрибутори на всички нива от маркетинговия план Форевър Ливинг се насърчават да реализират ежемесечни продажби на дребно и да водят отчетност за тях.

Успелите дистрибутори получават информация за актуалното състояние на пазара, като посещават семинари за обучение, поддържат свои лични крайни клиенти и подпомагат други дистрибутори да продават на дребно.

2

ДЕФИНИЦИИ

- 2.1. Всяко лице, което закупува продукт за своя собствена употреба се нарича „Краен потребител“.
- 2.2. „Бонусна точка“ е мерна единица за средства за поощряване, бонуси, награди и насърчителни премии за дистрибуторите, така както те са определени в Маркетинговия план на ФЛП. Всяка покупка на продукти ФЛП от Дружеството на стойност от двеста осемдесет и два (282) лева без ДДС по цени за дистрибутори към 01.10.2010 г. носи една „Бонусна точка“.
- 2.3. „Нов Дистрибутор“ е дистрибутор, който не е достигнал ниво Асистент Супервайзор (АС).
- 2.4. „Дистрибутор“ е лице, навършило 18-годишна възраст, което е попълнило дистрибуторски договор и е лично одобрено на среща за представяне на възможностите, утвърдена от Дружеството или от упълномощен от Дружеството представител. Дистрибуторите закупуват продукти директно от Дружеството.
- 2.5. АКТИВЕН ДИСТРИБУТОР е дистрибутор, който има четири или повече бонусни точки от Лично Акредитирани Продажби в рамките на един месец в държавата си на местоживеене, като поне една от бонусните точки е от реализирана лично от него продажба. Лично Акредитирани Продажби са продажбите, извършени от самия дистрибутор или от спонсорирани от него Нови Дистрибутори. Статутът Активен Дистрибутор се установява всеки месец.
- 2.6. „Държава на местоживеене“ е страната, в която дистрибуторът живее през по-голямата част от годината и която е посочил последно като такава. Мениджърите трябва да се класират за получаване на групов и лидерски бонус в държавата си на местоживеене, за да отпадне изискването за покриване на съответните условия във всички други ФЛП държави. Когато дистрибутор промени страната на своето местоживеене, той трябва да информира офиса на ФЛП в първоначалната държава, за да бъде променен адреса му в компютърната система на компанията и така да му бъде назначена нова държава на местоживеене.
- 2.7. „Оперативна зона“ е административната зона, в която една или повече държави използват единна база данни за изчисляване на повишавания в ниво, бонус плащания и квалификации за състезания.

3

ГАРАНЦИИ, ВРЪЩАНЕ И ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ НА ПРОДУКТИ

- 3.1. Следните срокове намират приложение, освен в случаите, когато те следва да бъдат променени в съответствие с българското законодателство.
- 3.2. ФЛПБ ГАРАНТИРА КАЧЕСТВОТО НА СВОИТЕ ПРОДУКТИ, ЛИПСАТА НА ДЕФЕКТИ И ЦЯЛОСТНОТО СЪОТВЕТСТВИЕ СЪС СПЕЦИФИКАЦИЯТА ЗА СЪОТВЕТНИЯ ПРОДУКТ. За всички продукти на ФЛПБ, с изключение на литературата и рекламните продукти, гаранцията е за срок от тридесет (30) дни от датата на покупката.
- 3.3. ЗА КРАЙНИТЕ ПОТРЕБИТЕЛИ: На Крайните потребители се предоставя 100 % гаранция за качество на продукта. В срок от тридесет (30) дни от датата на покупката Крайният потребител може: (а) да замени дефектния продукт с нов; (б) да развали покупката, като върне продукта и му бъде възстановена цялата сума, която е заплатил. Във всички случаи се изисква продавачът да получи надлежно уведомление, както и доказателство, че покупката и връщането на продукта са били извършени своевременно. ФЛПБ си запазва правото да отказва да удовлетвори повторни искания за връщане на продукти.
- 3.4. Когато продукти на ФЛП са били придобити от или чрез дистрибутор на ФЛПБ, този дистрибутор се явява първото задължено лице по отношение удовлетворяване на клиента чрез замяна на продукта или възстановяване на платената сума. В случай на спор, ФЛПБ следва да проучи фактите и да намери решение. Сумите, възстановени от ФЛПБ, се отчисляват от дистрибуторите, които са получили облаги от продажбите на продуктите.
- 3.5. РЕД ЗА ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА СУМИТЕ НА ДИСТРИБУТОРИТЕ: За времето на посочените по-горе гаранционни срокове, ФЛПБ осигурява замяна на дефектния продукт или продукта, който е бил върнат на дистрибутора от Крайния потребител поради несъответствие в качеството, с нов продукт от същия вид. Тази замяна се извършва въз основа на представено доказателство за навременно извършена покупка. В допълнение, за да получи дистрибуторът замяна на продуктите, които са му били върнати от Крайните потребители, е необходимо да бъдат представени доказателство за извършена продажба на Крайния потребител и доказателство в писмена форма за разваляне на покупката, заедно с подписана разписка за възстановяване на сумата, както и за връщане на самия продукт или празни опаковки. Покупката трябва да е направена от страната, която връща продукта. Повторно връщане на продукти от една и съща страна не се приема.

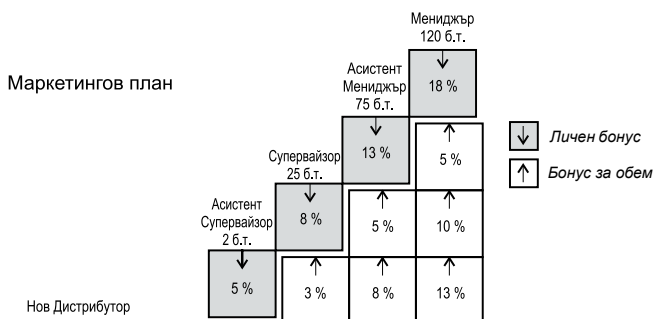
- 3.6. ПРАВИЛО ЗА ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ НА ПРОДУКТИ ОТ ДИСТРИБУТОРИТЕ:** ФЛПБ се задължава да изкупува обратно непродадените, но годни за продажба продукти, но не и материали, на ФЛП, които са били закупени в рамките на предходните дванадесет (12) месеца от дистрибутор на ФЛПБ, който желае да прекрати своята дейност като такъв. За да се извърши такова обратно изкупуване от страна на ФЛПБ, дистрибуторът трябва първо да уведоми писмено ФЛПБ, че възнамерява да прекрати дейността си като дистрибутор и се отказва от всички права, произтичащи от нея. Дистрибуторът трябва да върне всички стоки, за които се иска възстановяване на платените суми, заедно с доказателство за покупката. Когато Дистрибутор, който прекратява дейността си, върне продукти, купени по цени за Нови Дистрибутори, печалбата от покупки на Нови Дистрибутори ще бъде приспадната от бонусите на прекия спонсор, и ако върнатите продукти са на стойност по-голяма от 1 б.т., всички бонуси, печалби от покупки на Нови Дистрибутори и бонусни точки за тези продукти, получени от мрежата над Дистрибутора, ще бъдат извадени от дистрибуторите над него. Ако бонусните точки за върнатите продукти са използвани при квалификация за издигане в ниво от мрежата над прекратяващия дейността си Дистрибутор, то тези квалификации могат да бъдат преизчислени след изваждане на съответните бонусни точки, за да се установи дали квалификацията за ниво трябва да остане в сила. Ако прекратяващ дейността си дистрибутор върне комбиниран пакет Touch of Forever или друг комбиниран пакет, от който липсва някой продукт, сумата за възстановяване ще бъде изчислена все едно е върнат целия пакет, като след това от нея ще бъде извадена стойността на липсващите продукти по цени за дистрибутори, за да се пресметне окончателната сума за възстановяване. След като фактите бъдат потвърдени, дистрибуторът получава от ФЛПБ възстановяване на исканите суми чрез банков превод по банкова сметка, определена от дистрибутора на ФЛПБ. Възстановените суми са в размер на цената, по която дистрибуторът е закупил върнатия продукт, намалена с бонусите, получени лично от него за първоначалната покупка и разходите за транспорт, товаро-разтоварни разходи и други оправдани разходи. След приспадане на разходите или щетите причинени в резултат на прекратяване на дейността на дистрибутор с несъобразно поведение, в случай че такива са причинени, ФЛПБ заличава дистрибутора от Маркетинговия план на ФЛП и цялата организация, състояща се от всички регистрирани от него дистрибутори, се прехвърля директно към Спонсора на дистрибутора, който прекратява участието си, при запазване на съществуващата йерархия между тях.
- 3.7.** „Правилото за обратно изкупуване“ е предназначено да наложи на Спонсора и Дружеството задължение да следят за разумно купуване на продукти от страна на спонсорирания дистрибутор. Дистрибуторите не могат да купуват повече продукти, откол-

кото биха могли да използват за своята търговска дейност и за задоволяване на личните си потребности. Спонсорът е длъжен да положи всички усилия за предоставяне на указания на дистрибуторите, така че те да купуват само такова количество продукти, каквото е необходимо за задоволяване на непосредственото търсене, като допълнителни количества продукти следва да бъдат купувани само след като 75% от наличните са били продадени, употребени или разходвани по друг начин. Продукти, които вече са били заявени като продадени или употребени, не подлежат на изкупуване съгласно „Правилото за обратно изкупуване“.

4

СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ

Маркетинговият план на „Форевър Ливинг“ е обяснен по-долу:



- 4.1. **ЛИЧЕН БОНУС (Л.Б.)** е бонус за Лично Акредитираните Продажби и Лично Акредитираните Продажби на лично спонсорирани Нови Дистрибутори.
- 4.2. **БОНУС ЗА ОБЕМ (Б.О.)** е бонус, който се заплаща за всички групови Акредитирани Продажби на Вашите лично спонсорирани Асистент Супервайзори, Супервайзори и Асистент Мениджъри.
- 4.3. **Нов Дистрибутор** На това ниво не се плаща Л.Б.
- 4.4. **Асистент Супервайзор**
 - 5% Л.Б. върху всички Лично Акредитирани Продажби.
 - Б.О. не се плаща на това ниво.
- 4.5. **Супервайзор**
 - 8% Л.Б. върху всички Лично Акредитирани Продажби.
 - 3% Б.О. върху всички лично спонсорирани Асистент Супервайзори и техните групови Акредитирани Продажби.

- 4.6. Асистент Мениджър**
- 13% Л.Б. върху всички Лично Акредитирани Продажби.
 - 5% Б.О. върху всички лично спонсорирани Супервайзори и техните групови Акредитирани Продажби.
 - 8% Б.О. върху всички лично спонсорирани Асистент Супервайзори и техните групови Акредитирани Продажби.
- 4.7. Мениджър**
- 18% Л.Б. за всички Лично Акредитирани Продажби.
 - 5% Б.О. за всички лично спонсорирани Асистент Мениджъри и техните групови Акредитирани Продажби.
 - 10% Б.О. върху всички лично спонсорирани Супервайзори и техните групови Акредитирани Продажби.
 - 13% Б.О. върху всички лично спонсорирани Асистент Супервайзори и техните групови Акредитирани Продажби.
- 4.8.**
- (а) Дистрибутор на ниво „Нов Дистрибутор“ не получава личен или групов бонус, докато не постигне ниво Асистент Супервайзор.
 - (б) Считано от 1-ви ноември 2010 г., всеки дистрибутор, спонсорирани преди шест пълни календарни месеца, който не е постигнал ниво Асистент Супервайзор, ще има право да избере нов спонсор.
 - (в) Дистрибуторите, които изберат нов спонсор, губят цялата си мрежа и натрупаните до момента бонусни точки. За новия си спонсор те ще се считат за новоспонсорирани дистрибутори и ще се признават като такива за съответните промоции и програми за стимулиране.
- 4.9.** Всички дистрибутори получават печалбата от Цените за Нови Дистрибутори (ЦНД) за покупките на лично спонсорирани от тях дистрибутори. Печалбата от ЦНД представлява нетната разлика между Цените за Нови Дистрибутори и цените за дистрибутори.
- 4.9.1.** Бонусните точки от лично акредитирани продажби на Нов Дистрибутор се броят за лично акредитирани продажби, едновременно и за Новия Дистрибутор и за неговия Спонсор.
- 4.10.** Бонусните точки, необходими за постигане на ниво Асистент Супервайзор, Супервайзор, Асистент Мениджър или Мениджър, могат да бъдат събрани в рамките на един или два

последователни календарни месеца. Всяко повишение в ниво става точно на датата, когато бъдат събрани съответния брой бонусни точки за даденото ниво.

- 4.11. Всички бонуси се изчисляват на базата на Препоръчителните цени за продажба (ПЦП) без ДДС, така както са посочени в месечния отчет на дистрибутора.
- 4.12. Веднъж достигнати, посочените по-горе нива на продажби, не подлежат на преразглеждане, освен в случаите когато дистрибуторът прекрати дейността си или дистрибуторът бъде повторно спонсориран.
- 4.13. Статутът Дистрибутор не може да бъде прехвърлян. Преминаване на дистрибуторство към друго лице е възможно само в случай на смърт.
- 4.14. Всички дистрибутори, които прекратят дейността си по свое желание или бъдат отстранени, трябва да изчакат най-малко две години (от датата на получаване на уведомлението за прекратяване на дейността от Централния офис) преди да могат да подадат нов дистрибуторски договор, който да бъде разгледан от Управителя на ФЛПБ.
- 4.15. Дистрибуторът не може бъде повишен в ниво преди своя Спонсор.
- 4.16. За да се класират за бонуси за обем и специални бонуси, спечелени от спонсорираните от тях групи, Супервайзорите, Асистент Мениджърите и Мениджърите трябва да отговарят на изискванията за Активен Дистрибутор (виж 2.5.), както и на всички други изисквания в Маркетинговия план.
- 4.17. Бонусите се изчисляват според позицията, която лицето заема в маркетинговата структура. Бонуси се изплащат за постигнатото към дадения момент ниво. Пример: ако Асистент Супервайзор получи 30 лични бонусни точки в рамките на 1 или 2 последователни календарни месеца, той ще спечели 5% Л.Б. за първите 25 бонусни точки и 8% Л.Б. за следващите 5 бонусни точки.
- 4.18. *Пример за Нов Мениджър:* ако Асистент Супервайзор има Акредитирани Продажби от 150 бонусни точки в рамките на един календарен месец, той достига ниво Мениджър и неговият Активен Спонсор ще получи пълни бонусни точки за първите 120 бонусни точки. Останалите 30 бонусни точки от Акредитирани Продажби ще бъдат разпределени съответно по 40%, 20% и 10% между по-високите нива Мениджъри, отговарящи на изискванията за получаване на Лидерски Бонус.
- 4.19. Асистент Супервайзорите, Супервайзорите и Асистент Мениджърите не получават Б.О. от дистрибутор в спонсорираната от тях група, която е на същото ниво в Маркетинговия план на Форевър Ливинг Продъктс. Независимо от това, посочените позиции получават от споменатите източници бонусни точки,

които се броят за издигането им в нивата на Маркетинговия план на Форевър Ливинг Продъкътс.

- 4.20.** Бонусите се изплащат чрез банков превод по сметка на дистрибутора на всяко петнадесето число на месеца, следващ продажбата на продукта. Например: бонусите за Акредитирани Продажби, реализирани през месец януари, се плащат на 15 февруари.
- 4.21.** Когато дистрибуторът (1) надлежно изгради организация за продажби, като реализира Акредитирани Продажби за продукти на стойност 120 бонусни точки в рамките на два последователни месеца, (2) има лична активност през тези един или два последователни месеца и (3) в мрежата му няма друг дистрибутор, който се квалифицира за ниво Мениджър в същия период от един или два месеца, той/тя става „Признат“ Мениджър.
- Ако дистрибуторът стане Мениджър в същия месец, както някой от Мениджърите в неговата структура, той става „Признат Мениджър“ ако (1) има лична активност (виж 2.5.) през квалификационния период от един или два месеца и (2) е получил поне 25 лични и/или немениджърски бонусни точки през месеца на повишението му, от дистрибутори, намиращи се в структура, различна от тази на повишения в същия месец Мениджър от неговата структура.

5

ЛИДЕРСКИ БОНУС (Л.Б.)

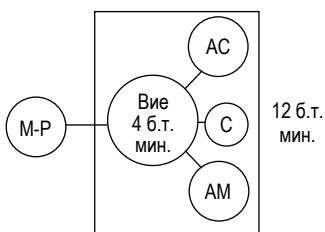
- 5.1.** След като дистрибутор стане Признат Мениджър, той/тя трябва да оказва съдействие на членовете в своите структури с цел те да постигнат успех като дистрибутори на ФЛПБ. Един Активен Признат Мениджър става лидер, след като веднъж дистрибутор от неговата структура е станал Мениджър. Тогава той има право да получи Лидерски Бонус, ако има Акредитирани Продажби от 12 или повече лични и немениджърски бонусни точки на месец. Немениджърски бонусни точки са такива, които не минават през Мениджър (Активен или Неактивен).
- 5.2.** Лидерският бонус възлиза на следните проценти и се изплаща на дистрибутори на ниво Признат Мениджър, които имат в мрежата си Признати Мениджъри:
- 6% бонус от оборота на групите на всички Мениджъри от първо ниво.
 - 3% бонус от оборота на групите на всички Мениджъри от второ ниво.
 - 2% бонус от оборота на групите на всички Мениджъри от трето ниво.

5.2.1. Ако Признат Мениджър не отговаря на изискванията за получаване на Лидерски Бонус през даден месец, Лидерският Бонус и Лидерските Бонусни Точки (40%-20%-10%) се разпределят пропорционално между спонсорите му на ниво Признат Мениджър, отговарящи на изискванията за получаване на Лидерски Бонус.

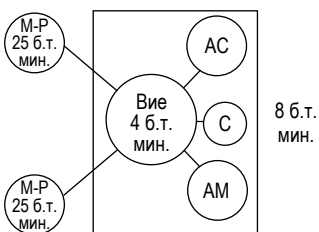
5.3. Изискването за реализиране на 12 бонусни точки на месец може да бъде намалено на 8, ако този Активен Признат Мениджър има две отделни структури, всяка от които има Активни Признати Мениджъри, чиито Акредитирани Продажби на месец са от най-малко 25 или повече бонусни точки и това е отразено в отчета за предишния месец на Мениджъра от организацията. В допълнение, 12-те бонус-ни точки могат да бъдат намалени на 4 бонусни точки на месец, ако този Активен Признат Мениджър има три отделни структури, всяка от които има Активни Признати Мениджъри, чиито Акредитирани Продажби на месец са от най-малко 25 или повече бонусни точки и това е отразено в отчета за предишния месец на Мениджъра от структурата.

5.4. Всяка структура на Активен Признат Мениджър с Акредитирани Продажби от най-малко 25 или повече бонусни точки на месец, по данни от отчета за предишния месец, допринася за намаляването на изисквания минимум от 12, 8 или 4 бонусни точки за Мениджърите от по-високите нива.

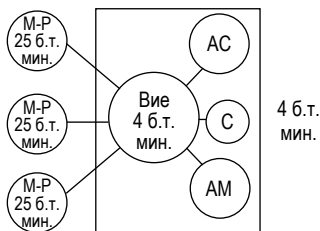
5.5. Когато Активен Признат Мениджър събере 12 лични и немениджърски бонусни точки, той/тя получава право на всички съответни Лидерски Бонуси.



5.6. Когато Активен Признат Мениджър има двама Активни Признати Мениджъри от различни свои структури, които имат Акредитирани продажби от 25 или повече бонусни точки, отразени в отчета на всеки от Мениджърите от отделните структури за предишния месец, изискуемите лични и немениджърски бонусни точки се намаляват от 12 на 8 бонусни точки.



- 5.7. Когато Активен Признат Мениджър има Активни Признати Мениджъри от три различни свои структури, които имат акредитирани продажби от 25 или повече бонусни точки, отразени в отчета на всеки от Мениджърите от отделните структури за предишния месец, изискуемите лични и немениджърски бонусни точки се намаляват от 12 бонусни точки на 4 бонусни точки.



- 5.8. В случай, че един Мениджър не е активен (виж 2.5.) в продължение на три последователни месеца или повече, за да може да започне да получава Лидерски Бонус, той/тя трябва да стане Активен и да реализира Акредитирани Продажби от 12 или повече Лични и Не-Мениджърски бонусни точки в продължение на три последователни месеца преди да получи право отново на Лидерски Бонус през четвъртия месец. Тези 12 бонусни точки трябва да бъдат направени в държавата на местоживеене.

6

МЕНИДЖЪР „ОРЕЛ”

- 6.1. (а) Програмата Мениджър „Орел” е създадена, за да насърчава Мениджърите да постигат и поддържат обем на продажби, който генерира доходи, достойни за различните Мениджърски позиции в маркетинговия план. Статутът Мениджър „Орел” се постига всяка година при изпълнение на следните условия в рамките на календарната година и след квалификация на ниво Признат Мениджър:
1. Мениджърът трябва да е Активен с 4 б.т. (виж 2.5.) и да отговаря на условията за получаване на Лидерски Бонус през всеки месец от годината.
 2. Мениджърът трябва да има общ обем от най-малко 720 б.т., като поне 100 б.т. от тях са от нови, лично спонсорирани екипи.
 3. Мениджърът трябва лично да спонсорира и да съдейства за развитието на най-малко два нови Супервайзорски екипа.
 4. Мениджърът трябва да подкрепя организацията на местни и регионални събития.
- (б) В допълнение към изброените по-горе изисквания, за да получат статут Мениджър „Орел”, дистрибуторите на ниво Сеньор Мениджъри и по-високо, трябва да съдействат на Мениджъри от своя екип да постигнат и поддържат статута Мениджър „Орел” по схемата, изложена по-долу. Всеки Мениджър „Орел” от екипа ви трябва да бъде в отделна спонсорска верига, като

няма значение на кое ниво във вашата структура се намира. Изискването се определя от Мениджърската позиция, на която се намира дистрибуторът в началото на календарната година.

1. *Сеньор Мениджър*: един Мениджър „Орел” в екипа
2. *Соринг Мениджър*: трима Мениджъри „Орел” в екипа
3. *Мениджър „Сапфир”*: шестима Мениджъри „Орел” в екипа
4. *Мениджър „Диамант-Сапфир”*: 10 Мениджъра „Орел” в екипа
5. *Мениджър „Диамант”*: 15 Мениджъра „Орел” в екипа
6. *Мениджър „Двоен Диамант”*: 25 Мениджъра „Орел” в екипа
7. *Мениджър „Троен Диамант”*: 35 Мениджъра „Орел” в екипа
8. *Мениджър „Диамант Центурий”*: 45 Мениджъра „Орел” в екипа

- (в) Всички изисквания трябва да бъдат покрити в една държава, с изключение на изискванията за нови немениджърски бонусни точки и за Мениджъри „Орел” в екипа на дистрибутора, както е описано по-долу.
- (г) Мениджърът може да комбинира своите нови немениджърски точки от различни държави, за да събере необходимите му 100 нови б.т.
- (д) Мениджърът може да комбинира Мениджърите „Орел” от своите екипи в различни държави, за да постигне самия той статут Мениджър „Орел”.

6.2. Мениджърите със статут „Орел” ще бъдат награждавани като такива и ще печелят посещение на местното Регионално рали, включващо самолетен билет за двама, три нощувки и два пропуска за Рали (храната не е включена).

7

НАГРАДИ ЗА МЕНИДЖЪРИТЕ

7.1.1 СЕНЬОР МЕНИДЖЪР

Когато един Мениджър е организирал и съдействал за развитието на двама (2) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво, той става Сеньор Мениджър и се награждава с нова Мениджърска значка с два граната.

7.1.2. СОРИНГ МЕНИДЖЪР

Когато един Мениджър е подпомагал и съдействал за развитието на пет (5) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво, той става Соринг Мениджър и се награждава с нова Мениджърска значка с четири граната. Бонусните точки на Соринг Мениджъра, който има пет (5) Активни Спонсорирани Мениджъри от Първо Ниво, необходими за Програмата за стимулиране се намаляват съответно с 40 за Насърчителна

Премия 1, 50 – за Насърчителна Премия 2 и 60 – за Насърчителна Премия 3.

7.2. НАГРАДИ ЗА МЕНИДЖЪРИТЕ, СПАДАЩИ КЪМ КАТЕГОРИЯ „СКЪПОЦЕННИ КАМЪНИ“

7.2.1. МЕНИДЖЪР КАТЕГОРИЯ „САПФИР“

Когато Мениджър съдейства за развитието на девет (9) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво от регистрираните под него дистрибутори, той става Мениджър от категория „Сапфир“ и се награждава със златна значка с четири сапфира на Ден на успеха или на семинар, организиран от Управляващия директор.

а) Дейността на Мениджърите от категория „Сапфир“ се награждава в допълнение и с четиридневна (с три платени нощувки) екскурзия в Европейски курорт от веригата Форевър.

7.2.2. МЕНИДЖЪР КАТЕГОРИЯ „ДИАМАНТ–САПФИР“

Когато групата на Мениджър достигне до седемнадесет (17) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво, той става Мениджър от категория „Диамант-Сапфир“ и се награждава със златна значка с два диаманта и два сапфира на Ден на успеха.

а) Дистрибуторите с такъв статут се награждават и със специално изработена скулптура.

б) Безплатна петдневна почивка, включваща четири нощувки в луксозен курорт в Европа, определен от Дружеството.

7.2.3. МЕНИДЖЪР КАТЕГОРИЯ „ДИАМАНТ“

Когато Мениджър изгради и съдейства за развитието на двадесет и пет (25) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво, той получава статут на Мениджър от категория „Диамант“ и се награждава със златна значка с един голям диамант. Предоставят му се също така и следните привилегии:

а) Награждаване с красив диамантен пръстен за признание.

б) Отпадане на изискването за определен брой бонусни точки за класиране в Програмата за стимулиране и за получаване на Бонусите за Обем, при условие, че най-малко двадесет и пет (25) от Спонсорираниите Мениджъри от Първо Ниво са със статут на Активни Мениджъри.

в) Безплатно едноседмично пътуване и участие в Световното Рали на ФЛП.

7.2.4. МЕНИДЖЪР КАТЕГОРИЯ „ДВОЕН ДИАМАНТ“

Когато Мениджър изгради и развие група от петдесет (50) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво, той става Мениджър от категория „Двоен Диамант“. Той се награждава със:

а) специално изработена златна значка с два големи диаманта;

б) безплатна десетдневна (с 9 платени нощувки) почивка в Южна Африка;

в) луксозна писалка, инкрустирана с великолепни диаманти.

7.2.5. МЕНИДЖЪР КАТЕГОРИЯ „ТРОЕН ДИАМАНТ“

Когато Мениджър успее да изгради група от седемдесет и пет (75) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво, той става Мениджър категория „Троен Диамант“. Той получава и следните награди:

- а) Специално изработена златна значка с три големи диаманта.
- б) Безплатно 14-дневно пътешествие около света (с 13 платени нощувки).
- в) Специално изработен, инкрустиран лично за дистрибутора часовник (по преценка на Дружеството).
- г) Бронзов плакет (по преценка на Дружеството).

7.2.6. МЕНИДЖЪР КАТЕГОРИЯ „ДИАМАНТ ЦЕНТУРИЙ“

Когато Мениджър успее да изгради група от сто (100) Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво, той става Мениджър категория „Диамант Центурий“. Дистрибуторът получава и следните привилегии:

- а) Специално изработена златна значка с четири големи диаманта.

7.2.7. Мениджърът има право да комбинира своите лично Спонсорирани/Признати Мениджъри от Първо Ниво от всички държави с цел достигане на нива от Сеньор Мениджър до „Диамант Центурий“. Всеки Мениджър от първо ниво се смята еднократно за тази цел.



БОНУС „СКЪПОЦЕННИ КАМЪНИ“

Мениджърите от категория „Скъпоценни камъни“, които са получили право на Лидерски Бонус, могат също да получат право на бонус „Скъпоценни камъни“, ако отговарят на следните изисквания:

- 8.1. Мениджърите от категория „Скъпоценни камъни“, които имат девет (9) или повече Активни Спонсорирани Мениджъри от Първо Ниво в рамките на един месец, получават допълнителен 1% за всички свои Мениджъри от Първо, Второ и Трето Ниво и за техните групови Акредитирани Продажби за този месец (7%-4%-3%). (Наследените, Прехвърлените или Непризнати Мениджъри не са Спонсорирани Мениджъри).
- 8.2. Мениджърите от категория „Скъпоценни камъни“, които имат седемнадесет (17) или повече Активни Спонсорирани Мениджъри от Първо Ниво в рамките на един месец, получават допълнителни 2% за всички свои Мениджъри от Първо, Второ и Трето Ниво и техните групови Акредитирани Продажби за този месец (8%-5%-4%).
- 8.3. Мениджърите от категорията „Скъпоценни камъни“, които имат двадесет и пет (25) или повече Активни Спонсорирани

Мениджъри от Първо Ниво в рамките на един месец, получават допълнителни 3% за всички свои Мениджъри от Първо, Второ и Трето Ниво и техните групови Акредитирани Продажби за този месец (9%-6%-5%).

БОНУС „СКЪПОЦЕННИ КАМЪНИ“	Изисквания	I-во	II-ро	III-то
		Ниво	Ниво	Ниво
Мениджър категория „Сапфир“	9 активни Мениджъри от I ниво	7%	4%	3%
Мениджър категория „Диамант-Сапфир“	17 активни Мениджъри от I ниво	8%	5%	4%
Мениджър категория „Диамант“	25 активни Мениджъри от I ниво	9%	6%	5%

Процентите, посочени по-горе включват Лидерския бонус

- 8.4.** При квалификация за бонус „Скъпоценни камъни“, дистрибуторите могат да използват и чуждестранни дистрибутори, ако същите са се класирали повторно като „Спонсорирани Мениджъри“ в съответната държава. След като се класират повторно и получат потвърждение за активност от страната си на местоживееене, те се считат за активни и спонсорите им могат да ги включват в своята квалификация за бонус „Скъпоценни камъни“.
- 8.5.** Във връзка с Международното спонсориране, бонус „Скъпоценни камъни“ се изплаща от всяка държава въз основа на дейността на Мениджърите в съответната държава. По тази причина, за да бъдете одобрени за бонус „Скъпоценни камъни“ в която и да е държава, вие трябва да имате необходимия брой Активни Спонсорирани Мениджъри от Първо Ниво в съответната държава в рамките на месеца, през който кандидатствате за бонуса.

9

ДЪЛГОСРОЧНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ

- 9.1.** Всички програми на Дружеството за стимулиране имат за цел да промотират основните принципи на мулти-левъл маркетинга (МЛМ). Това включва коректно спонсориране и продажба на продуктите в количества, които могат да бъдат употребени или препродадени. Състезателни точки и награди не подлежат на прехвърляне и се присъждат само на дистрибуторите, които

развиват своята дейност в съответствие с текста и духа на Маркетинговия план и Фирмената политика на ФЛП.

- 9.1.1** Награди под формата на значки и пътувания на Световно рали се полагат само на дистрибуторите, вписани в дистрибуторския договор, подаден в офиса на фирмата.
- 9.1.2** За програмите за стимулиране, включително квалификациите с 1500 б.т. и 2500 б.т. за участие в Международното Супер Рали и туристическата обиколка след него, при условие, че в договора не е вписан/а съпруг/а, или съпругът/съпругата няма възможност да пътува, дистрибуторът може да избере да пътува с друг човек, навършил 18 години, който отговаря на изискванията за дистрибутор. Наградните пътувания за Мениджърски нива „Сапфир“, „Диамант-Сапфир“, „Двоен Диамант“ и „Троен Диамант“ се печелят от двамата съпрузи, вписани в договора. За тях важат същите правила за взимане на гости, описани по-горе.
- 9.2.** Всички Активни Дистрибутори имат право да участват в Дългосрочната програмата за стимулиране. Всички Мениджъри, които участват в програмата трябва да бъдат Признати.
- 9.3.** Дистрибуторът трябва да използва получените средства по Дългосрочната програма за стимулиране, за купуване или наемане на имущество на негово име, напр. кола, къща, лодка, самолет и др.
- 9.4.** Съществуват три вида насърчителни премии:
- а) Насърчителна премия 1: Дружеството изплаща месечна премия, в размер до 400,00 евро за период от максимум 36 месеца.
 - б) Насърчителна премия 2: Дружеството изплаща месечна премия, в размер до 600,00 евро за период от максимум 36 месеца.
 - в) Насърчителна премия 3: Дружеството изплаща месечна премия, в размер до 800,00 евро за период от максимум 36 месеца.
- 9.5.** За участие в програмата за стимулиране са необходими три (3) последователни месеца.
- 9.6.** Изискванията са както следва:

Изисквания	Общ обем в бонусни точки (б.т.) в месеци		
	Насърчителна премия 1	Насърчителна премия 2	Насърчителна премия 3
(Последователни)			
1-ви месец	50 б.т.	75 б.т.	100 б.т.
2-ри месец	100 б.т.	150 б.т.	200 б.т.
3-ти месец	150 б.т.	225 б.т.	300 б.т.

- 9.7.** Достигнатият през третия месец обем трябва да се поддържа или увеличава впоследствие. В случай, че общият обем бонусни точки на група на дистрибутор спадне под изисквания такъв за съответния трети месец, спечелената месечна премия отразява постигнатия обем, въз основа на 2,66 евро за всяка бонусна точка за груповия обем на дистрибутора.
- 9.8.** Ако груповият обем на дистрибутора падне под 50 б.т. през който и да е месец от участие в програмата, насърчителната премия за този месец няма да му бъде изплатена. Ако през следващите месеци груповият обем на дистрибутора нарасне до 50 или повече бонусни точки, премията се изплаща в съответствие с параграф 9.7.
- 9.9.** Общият обем бонусни точки на групата се изчислява на базата на личните бонусни точки на членовете на групата, плюс 40% от груповите бонусни точки, за който и да е от Мениджърите от Първо Ниво, плюс 20% от груповите бонусни точки, за който и да е от Мениджърите от Второ Ниво, плюс 10% от груповите бонусни точки, за който и да е от Мениджърите от Трето Ниво.
- 9.10.** За Мениджъри, които имат пет (5), лично спонсорирани Активни Признати Мениджъри от Първо Ниво през третия изискван месец и през всички следващи месеци от 36 месечния период, се изисква да имат общ обем от само 110, 175 и 240 бонусни точки за насърчителни премии 1, 2 или 3 съответно. За всеки пет (5) допълнителни лично спонсорирани Активни Признати Мениджъри от Първо Ниво през третия изискван месец и през всички следващи месеци от 36 месечния период, необходимите бонусни точки се намаляват допълнително с още 40 за Насърчителна премия 1, с още 50 за Насърчителна премия 2 и с още 60 за Насърчителна премия 3. Когато един Мениджър има двадесет и пет (25) или повече лично спонсорирани Активни Признати Мениджъри от Първо Ниво през даден месец, отпада изискването за натрупване на бонусни точки по отношение на неговата Насърчителна премия за този месец.
- 9.11.** След приключване на третия изискван месец по Дългосрочната програма за стимулиране, дистрибуторът може да се включи в изискванията за Насърчителна премия от по-високо ниво още на следващия месец. Например: дистрибутор се е класирал за Насърчителна премия от 1-во ниво през месеците януари, февруари и март. Този дистрибутор има право да започне да изпълнява изискванията за участие в Насърчителни премии от 2-ро или 3-то ниво през месец април.
- 9.12.** В края на 36-месечния период, дистрибуторът може да се класира за нова насърчителна премия при условията, посочени по-горе. Той може да се класира отново в рамките на три последователни месеца от последните 6 месеца от първоначалния 36-месечен период.

10

МЕЖДУНАРОДНО СУПЕР РАЛИ НА ФЛП

- 10.1.** Дистрибуторите, които съберат годишен минимум от 1 500 бонусни точки или повече от 1 април до 31 март следващата година, печелят безплатно пътуване до следващото Супер рали на ФЛП, плюс джобни. За да съберат 1 500 бонусни точки или точките за по-високите нива на квалификация, Дистрибуторите имат право да комбинират бонусните си точки за периода от всички държави, в които имат екипи. Задължение на дистрибутора е до 30 април да предостави на офиса на ФЛП в държавата си на местоживеене доказателство за бонусните точки от други държави. За да се ползва от привилегиите на тази програма, дистрибуторът трябва да присъства на обучението по време на Ралито и на мотивационните срещи.
- 10.2.** Мениджърите, които постигнат обем от 1 500 бонусни точки, се квалифицират за:
- а) безплатно участие в Супер ралито;
 - б) 500 долара джобни, които се получават само на място на Ралито;
 - в) участие в Туристическата обиколка след Ралито (еднократно).
- 10.2.1.** Мениджърите, които постигнат обем от 2 500 бонусни точки, се квалифицират за:
- а) безплатно участие в Супер ралито;
 - б) 1 000 долара джобни, които се получават само на място на Ралито;
 - в) безплатно участие в Сребърната туристическата обиколка след Ралито.
- 10.2.2.** Мениджърите, които постигнат обем от 5 000 бонусни точки, се квалифицират за:
- а) безплатно участие в Супер ралито;
 - б) 2 000 долара джобни, които се получават само на място на Ралито;
 - в) право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито;
 - г) безплатно участие в Сребърната туристическата обиколка след Ралито.
- 10.2.3.** Мениджърите, които постигнат обем от 7 500 бонусни точки, се квалифицират за:
- а) безплатно участие в Супер ралито;
 - б) 3 000 долара джобни, които се получават само на място на Ралито;
 - в) право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито;
 - г) безплатно участие в Сребърната туристическата обиколка след Ралито;
 - д) покана за безплатно участие в ежегодната среща Eagle Summit.

- 10.2.4.** Мениджърите, които постигнат обем от 10 000 бонусни точки, се квалифицират за:
- а) бесплатно участие в Супер ралито;
 - б) полети бизнес класа до и от Ралито;
 - в) 3 000 долара джобни, които се получават само на място на Ралито;
 - г) право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито;
 - д) бесплатно участие в Сребърната туристическата обиколка след Ралито;
 - е) покана за бесплатно участие в ежегодната среща Eagle Summit.
- 10.2.5.** Мениджърите, които постигнат обем от 12 500 бонусни точки, се квалифицират за:
- а) бесплатно участие в Супер ралито;
 - б) полети бизнес класа до и от Ралито;
 - в) 12 500 долара джобни, които се получават само на място на Ралито;
 - г) право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито;
 - д) бесплатно участие в Сребърната туристическата обиколка след Ралито;
 - е) покана за бесплатно участие в ежегодната среща Eagle Summit.
- 10.3.** Само по отношение на Сребърната туристическа обиколка след Ралито: квалифицираните дистрибутори, които желаят да вземат децата си на обиколката, могат да го направят при условие, че са съгласни със следното:
- а) Всички разходи на децата, свързани с транспорт, настаняване, храна и други, трябва да се поемат от дистрибуторите.
 - б) Децата не могат да присъстват на мероприятия като официални обеда и вечери или други дейности (екскурзии, разходки и др.)
 - в) Нямаме възможност да осигурим места за децата в чартерните полети. Ето защо дистрибуторите ще трябва да направят отделни самолетни резервации за децата си. Ако е необходимо дистрибуторите да пътуват с децата си, те ще трябва да заплатят и своите самолетни билети.
- 10.4.** Дистрибуторите могат да се класират за следните награди с бонусните си точки само от държавата на местоживееене:
- а) 1250 бонусни точки (отнася се само за САЩ и Канада)
Един самолетен билет, три нощувки и два пропуска за Международно супер рали
 - б) 1000 бонусни точки
Три нощувки и два пропуска за Международното супер рали
 - в) 750 бонусни точки
Една нощувка и два пропуска за Международното супер рали
 - г) 500 бонусни точки
Два пропуска за Международното супер рали
 - д) 250 бонусни точки
Един пропуск за Международното супер рали

- 10.5.** За класиране на нива под 1 500 точки не се разрешава комбиниране на бонусни точки от различни държави.
- 10.6.** Групови бонусни точки, генерирани през месец, в който Дистрибуторът не е бил Активен Дистрибутор (виж 2.5) няма да се броят за Супер рали, но личните бонусни точки на дистрибутора се включват, без значение дали е Активен Дистрибутор или не.

11

СТАТУТ НА МЕНИДЖЪРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЯ

НАСЛЕДЕНИ МЕНИДЖЪРИ

- 11.1.** Когато един Мениджър прекрати дейността си, цялата организация от регистрирани под него дистрибутори, се прехвърля директно на неговия настоящ Спонсор, като запазва йерархичната си структура.
- 11.2.** В случай, че прекратилият дейността си Мениджър има Мениджъри от Първо Ниво в своята организация, те ще бъдат определени като „Наследени Мениджъри“ в Първото Ниво на новоназначения им Спонсор. Един от тези Мениджъри може да бъде избран за „спонсориран“ Мениджър, който да замени прекратилият дейността си Мениджър от Първо Ниво.
- 11.3.** Статутът „Наследен Мениджър“ не влияе върху бонусите за обем или лидерските бонуси, които се изплащат на всеки Мениджър или регистрираните над него. Дейността на „Наследения Мениджър“ не му носи точки за класиране за бонус „Скъпоценни камъни“, за намаление на бонусните точки за Програмата за стимулиране, за получаване на статута на Мениджър от категория „Скъпоценни камъни“, нито за която и да било друга програма.

ПРЕХВЪРЛЕН МЕНИДЖЪР

- 11.4** Мениджър, който извършва спонсорска дейност в държава, различна от неговата/нейната страна на спонсорство, се нарича „Прехвърлен Мениджър“. Статутът „Прехвърлен Мениджър“ не носи точки за категория Мениджър „Скъпоценни камъни“, за класиране за бонус „Скъпоценни камъни“, за намаление на бонусните точки за Програмата за стимулиране, нито за която и да било друга програма.

КВАЛИФИКАЦИЯ

- 11.5.** Супервайзори, Асистент Мениджъри и Мениджъри, които нямат статут на „Активни“ (виж 2.5.) не получават бонус за обем, начислен за тяхната група през този месец и не се считат за „Активни Дистрибутори“. Всеки неполучен бонус се изплаща на следващия Активен Дистрибутор от стоящите над него. На свой ред техният бонус се изплаща на следващия възходящ Активен Дистрибутор и т.н. Дистрибутори, които пропуснат

бонус могат да се класират отново като Активни Дистрибутори през следващия месец (без да се изплаща със задна дата).

- 11.6.** Всички бонусни точки се изчисляват за календарен месец. Пример: от 1 януари до 31 януари, от 1 април до 30 април и т.н.

ПРОЦЕДУРА ЗА ПОВТОРНО КЛАСИРАНЕ

- 11.7.** Ако сте Непризнат Мениджър, за да станете „Признат Мениджър“ трябва да се класирате отново, като изпълните следните изисквания:
- а) Трябва да имате най-малко четири (4) или повече бонусни точки (б.т.) от Лично Акредитирани Продажби за всеки месец, през който се класирате повторно (виж 2.5).
 - б) Трябва да имате общо 120 бонусни точки (б.т.) от Лични и немениджърски Акредитирани Продажби, в рамките на един или два последователни календарни месеца. За да се квалифицирате като Признат Мениджър, можете да използвате бонусните точки извън веригата на ново-квалифициран Мениджър под вас, реализирани през втория месец от издигането ви в ниво Непризнат Мениджър, при условие, че квалификацията стане в рамките на следващия календарен месец.
 - в) От дата, в която вашите Лични/Немениджърски точки станат 120, вие ще започнете да трупате Лидерски Бонус и Лидерски Бонусни Точки за поръчки, направени след тази дата, ако сте изпълнили условията за квалификация за Лидерски Бонус (виж Раздел 5).
- 11.8.** Ако сте Прехвърлен или Наследен Мениджър, можете да се класирате повторно като „Спонсориран Мениджър“, ако изпълните следните изисквания:
- а) Трябва да имате общо 120 бонусни точки от Лични и Немениджърски Акредитирани Продажби в рамките на един или два последователни месеца, и
 - б) Трябва да сте активен с 4 лични бонусни точки през месеците, когато се генерират тези 120 б.т. (виж 2.5).
 - в) Ако се класирате повторно в чужда държава, трябва да имате статут на „Активен“ (2.5) или във вашата държава на местоживеене или в страната, в която се класирате за „Спонсориран Мениджър“.

12

ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНСОРИРАНЕ

- 12.1.** По отношение на дистрибутор, който е регистриран преди най-малко 24 месеца и който повече от двадесет и четири месеца не е закупил продукти на ФЛП от Дружеството или от друг източник и не е получил плащане от друг дистрибутор на ФЛПБ през същия период от време, може да бъде обсъдено повторно спонсориране. Дистрибуторът не трябва да е

спонсорирали други лица, свързани с дейността на ФЛПБ, през предходните двадесет и четири (24) месеца. Дистрибуторът, който подлежи на повторно спонсориране, трябва да подпише и да завери нотариално клетвена декларация по отношение на горепосочената политика, под страх от наказателна отговорност за неверни данни. Дистрибуторът и новият му спонсор трябва да попълнят формуляр за промяна на статут.

- 12.2.** Повторно спонсорираният дистрибутор започва работа под новия си спонсор от ниво Нов Дистрибутор и купува продукти по Цени за Нови Дистрибутори. Той губи цялата си мрежа, създадена до този момент във всички държави, в които е регистриран. Дейността на повторно спонсорирания дистрибутор няма да бъде признавана на неговия нов спонсор при квалификация за Дългосрочната програма за стимулиране „Участие в печалбата на фирмата“, но ще се признава за програма Мениджър „Орел“ и за регионалното Рали на компанията.

13

ПОРЪЧКА НА ПРОДУКТИ

- 13.1.** Всички Дистрибутори поръчват директно от Дружеството. Считано от 1-ви ноември 2009 г. всички Дистрибутори на ниво Нов Дистрибутор купуват продукти по Цени за Нови Дистрибутори (ЦНД). ЦНД = 15% отстъпка от препоръчителните цени за продажба (ПЦП). След като Дистрибуторът (без значение на какво ниво е) лично купи продукти от Дружеството на стойност най-малко 2 бонусни точки в рамките на два календарни месеца, или за по-кратко време, той получава право да купува продукти по цени за дистрибутори (с 30% отстъпка от ПЦП). Нетната разлика между ЦНД и цените за дистрибутори за тези 2 б.т. се изплаща на прекия спонсор.
- 13.2.** Поръчките ще бъдат обработвани и изпълнявани, след като е извършено и удостоверено плащане към Дружеството по един от следните начини:
- а) платежно нареждане;
 - б) вносна бележка;
 - в) дебитни и кредитни карти (при покупка в офиса на ФЛПБ или по Интернет);
 - г) плащане чрез ePay (при покупка по Интернет);
 - д) сума в брой.
- 13.3.** Минималната поръчка, която трябва да направи дистрибутора е за продукти на стойност 88,00 лв. с ДДС.
- 13.4.** Всички поръчки се подават в Централния офис на ФЛПБ – лично, по телефон, факс, обикновена или електронна поща, по Интернет.
- 13.5.** Проверявайте всички поръчки при получаване и в случай на

качествено или количествено несъответствие, уведомете незабавно ФЛПБ. В случай, че сте направили поръчка по Интернет, телефон или факс, трябва да се свържете с центъра за обслужване на клиенти на ФЛПБ.

- 13.6.** Всички поръчки с редовно плащане трябва да бъдат предадени в Централния офис или регистрирани по Интернет до 11:59 ч. на последния работен ден на съответния месец, за да бъдат осчетоводени и признати за бонуси и квалификации за съответния месец.
- 13.7.** Всички поръчки подлежат на и всички доставки зависят от окончателно приемане от Централния офис на ФЛПБ. Получаването на бонус-справка е свидетелство за приемане от Централния офис.
- 13.8.** Когато поръчва продукт, който е предмет на предишна поръчка, дистрибуторът удостоверява пред Дружеството, че 75% от предишната поръчка за продукти са вече продадени, употребени или са били използвани по друг начин в процеса на неговата дейност.
- 13.9.** Дистрибуторите имат право да купуват продукт с цел да го използват за дейността си и за лични нужди в страната на местоживеене. Дистрибуторите нямат право да купуват продукт с цел износ извън страната им на местоживеене, освен за задоволяване на личните им потребности или на потребностите на тяхното семейство в държава, в която няма официален офис на Дружеството, без писменото съгласие от страна на ФЛПБ.
- 13.10.** Дистрибуторите нямат право да правят лични покупки за повече от 25 бонусни точки в един календарен месец без предварително одобрение от страна на ФЛПБ.
- 13.11. ЗАБРАНА ЗА КУПУВАНЕ НА БОНУСИ**

Купуването на бонуси е строго забранено. „Купуването на бонуси” включва: (а) привличане на физически лица без тяхно знание и/или подписването на дистрибуторски договор от името на тези физически лица; (б) недобросъвестно привличане на дадено лице като дистрибутор; (в) привличане или опит за привличане на несъществуващи лица като дистрибутор или клиент („фантоми”), с цел получаване на комисиони или бонуси; (г) всеки друг механизъм, чрез който се извършват стратегически покупки с цел увеличаване на комисионите или бонусите, когато даден дистрибутор не използва добронамерено закупените продукти.

14

ПРАВНИ ИЗИСКВАНИЯ

14.1. НЕЗАВИСИМИ КОНТРАГЕНТИ

- 14.1.1** Всички дистрибутори се считат за Независими Контрагенти. От тях се изисква да осъществяват дейността си съгласно

условията на дистрибуторския договор и в съответствие с Фирмената политика, валидна в държавата, в която работят.

- 14.1.2. Дистрибутор на ФЛПБ означава дистрибуторът и неговия съпруг/съпруга, или само лицето, съответно едноличния търговец, така както е вписан в дистрибуторския договор, в базата данни на Дружеството.
- 14.1.3. Съпрузи се спонсорират заедно на базата на един дистрибуторски договор. Съпрузите не могат да се спонсорират взаимно. В случай, че единият от съпрузите не желае да бъде дистрибутор на ФЛПБ, другият съпруг, в качеството си на дистрибутор на ФЛПБ изрично се съгласява и приема, че дейността му като дистрибутор може да бъде прекратена вследствие действия на съпруга/та му, които нарушават политиката на Дружеството.
- 14.1.4. Дистрибуторските отношения между дистрибутора и ФЛПБ имат договорен характер. Само пълнолетни лица, които са навършили или са над 18 години, могат да влизат в договорни отношения с ФЛПБ, за да станат дистрибутори.
- 14.1.5. ФЛПБ се съгласява да продава продукти на дистрибутора и да му изплаща бонуси за обем, както това е предвидено в Маркетинговия план на Дружеството, при условие, че този дистрибутор не е нарушил договора си за дистрибуторство, сключен с ФЛПБ.
- 14.1.6. В случай, че член на групата на дистрибутор се регистрира в чужда държава, в която дистрибуторът досега няма регистрация, дистрибуторът автоматично ще бъде регистриран в съответната държава и се съгласява да се съобразява с местните закони и политика в тази страна. Дистрибуторът също така се съгласява, че е обвързан от политиката за разрешаване на спорове, изложена по-долу.

14.2. ФИРМЕНА ПОЛИТИКА

- 14.2.1. Фирмената политика е въведена с цел да регламентира ограничения, правила и разпоредби за извършване на удачни продажби и маркетингови действия и да се предотвратят злоупотреби, както и други нецелесъобразни или противозаконни действия. Фирмената политика се ревизира, изменя и допълва периодично.
- 14.2.2. Всеки дистрибутор е длъжен да се запознае с Фирмената политика.
- 14.2.3. С подписването на дистрибуторския договор, дистрибуторът се съгласява да спазва Фирмената политика на ФЛП. С дистрибуторския договор, дистрибуторът поема задължение да спазва Фирмената политика. Поръчването на продукти във ФЛПБ е потвърждение на ангажимента на дистрибутора да спазва Фирмената политика.
- 14.2.4. Всяко прехвърляне на статут на дистрибутор на Форевър Ливинг Продъктс, с изключение на това по наследяване, е в противоречие с Фирмената политика. Без предварително

одобрение от страна на Централния офис, такова прехвърляне ще се счита за нищожно.

- 14.2.5.** Дистрибуторите не трябва да допускат литература или продукти на Дружеството да бъдат продавани или да се излагат в магазини за продажба на дребно, магазини във военни бази, сергии, битпазари и други подобни места. Изложения по-кратки от една седмица, провеждащи се веднъж на дванадесет месеца на едно и също място, се считат за временни и затова са позволени след получаване на съгласие от ФЛПБ.

Дистрибутори, които работят в сферата на услугите, фризьорски салони, козметични салони или здравни центрове са изключения и им се разрешава да излагат и продават продукти в своите офиси, магазини или центрове. На тези дистрибутори обаче не се разрешава да рекламират продукти на Дружеството чрез поставяне на външни реклами или излагане във витрини. Продуктите могат да бъдат рекламирани и предлагани чрез дегустация в ресторанти. Освен в посочените тук случаи, дистрибуторите нямат право да излагат и продават продукти с марка Форевър в опаковки различни от оригиналните. Забранява се продажбата на разфасовани, смесени или комбинирани продукти на Форевър, освен при дегустация в ресторанти.

- 14.2.6.** „Посредничеството“ (stacking), изразяващо се в дейността по купуване на продукти от Дружеството от името на друг дистрибутор и „Презапасяване“, което означава купуване на количества, които надвишават обема, който се изисква за задоволяване на нуждите от непосредствените продажби, не се разрешават и има за последица загуба на статут или прекратяване на дейността.

- 14.2.7.** В случай, че съпругът/съпругата на дистрибутора не присъства на наградно пътуване, дистрибуторът може да вземе със себе си гост, при условие че гостът е дистрибутор или отговаря на изискванията за дистрибутор. Наградни пътувания са само: квалификация с 1 500 или повече б.т. за Супер рали, туристическа обиколка след Супер рали, Сребърна туристическа обиколка след Супер рали; участие в регионални Ралита (Европейско рали) и срещи за разпределяне на дял от печалбата на компанията; пътувания, възнаграждаващи издигане до ниво Мениджър категория „Сапфир“, „Диамант-Сапфир“, „Двоен диамант“ и „Троен Диамант“. На всички останали пътувания, с които Дружеството награждава постиженията на дистрибуторите, могат да присъстват единствено лицата, чиито имена фигурират в дистрибуторския договор.

- 14.2.8.** Дистрибуторите не следва да уронват престижа на други дистрибутори, продукти/услуги на ФЛП, Маркетинговия и Компенсационен план или на служители на ФЛП пред други дистрибутори или трети лица. Всички въпроси, предложения или коментари по такива въпроси следва да бъдат отправени в писмена форма единствено към фирмените офиси на ФЛПБ.

14.3. ОСНОВАНИЯ ЗА ПРЕКРАТЯВАНЕ

- 14.3.1.** Прекратяване на договора означава отнемане на всички привилегии и договорни права на дистрибутора на ФЛПБ както в страната на местоживеене, така и във всички други държави, включително на привилегията да купува и дистрибутира продукти. Прекратяването на договора води до невъзможност за класиране за бонусите за обем и доход, прекратяване на участието в Дългосрочната програма за стимулиране, програмите за награди и други програми, свързани с привилегии, спонсорирани от Дружеството.
- 14.3.1.1.** След две години дистрибуторът може да кандидатства отново. Ако получи одобрение, той започва работа от ниво Нов Дистрибутор, като неговата мрежа, създадена преди прекратяването, не се възстановява.
- 14.3.2.** Отстраненият дистрибутор, по искане на ФЛПБ, се задължава да заплати, върне или обезщети ФЛПБ за всички привилегии, награди, стоки или бонуси, получени от ФЛПБ след датата на действията, които са довели до прекратяване на договора. След приспадането на всички разходи и щети, причинени от поведението на отстранения дистрибутор, загубените бонуси в резултат на Прекратяването, се изплащат на следващия от дистрибуторите регистрирани над него, който се е класирал и не е в нарушение на договорните условия.
- 14.3.3.** Забранените дейности, които са основания за прекратяване на договора и за отговорност за щети, причинени от такива действия, включват, но не се ограничават до, следните:
- 14.3.3.1.** ФЛПБ е Дружество, изградено върху принципа за качество на неговите продукти и употребата им от потребителите. На дистрибуторите е строго забранено да купуват продукти или да насърчават други дистрибутори да купуват продукти единствено с цел да участват в класациите за бонуси. За да се предотврати натрупване на стока се предприемат следните действия:
- а) Всеки дистрибутор, който прави поръчка за продукт, предмет на предишна поръчка, трябва да потвърди и удостовери пред Дружеството, че 75% от продуктите по предишната поръчка са били продадени или употребени по друг начин. Дистрибуторите трябва да си водят точна документация за месечните продажби на своите клиенти, като тези документи могат да бъдат проверявани от Дружеството след като бъдат надлежно уведомени за това. Тези документи трябва да съдържат отчет за наличната стока в края на месеца.
 - б) Дружеството има либерално отношение към прилагането на политиката по обратното изкупуване на свои продукти при прекратяване дистрибуторството, но ФЛПБ няма да изкупува продукти или да възстановява суми за продукти, които са били обявени за използвани или продадени. Невярното представяне на количеството продадени или консумирани

продукти с цел повишаване на нивото съгласно маркетинговия план е основание за прекратяване на договора.

- в) За да се преустанови възможността дистрибутор да насърчава други дистрибутори да заобиколят забраната за натрупване на стока, Дружеството има право да удържи обратно от регистрираните над прекратилия дейността си дистрибутор всички изплатени бонуси за продукти, върнати от този дистрибутор.
- г) В допълнение към продажбите на дребно на крайни потребители, дистрибуторите имат право да продават продукти единствено на лично спонсорираните от тях дистрибутори на цени не по-ниски от цените за дистрибутори. Всяка друга продажба на други дистрибутори, директна или индиректна, е забранена дейност, както за продавача, така и за купувача. Съответните бонусни точки от такава забранена продажба няма да бъдат признавани за изпълнение на изискванията за Активност (виж 2.5.) или за квалификация за каквито и да било други привилегии в маркетинговата програма на Дружеството. При подобно нарушение офисът на ФЛП България ще извършва необходимите корекции на бонуси и бонусни точки. В допълнение, участващите в забранената дейност дистрибутори, подлежат на отстраняване чрез прекратяване на договора.

14.3.3.2. Извършване на дейностите, забранени в точки 14.9, 14.11, 14.14 и точки 14.12 и 14.13, изложени по-долу.

14.3.3.3. Появата, позоваването или разрешението името или образа на дистрибутора да фигурират в промоционни, рекламни и пропагандни материали на друго дружество, занимаващо се с директни продажби.

14.3.3.4. Продажбата или излагането на литература или продукти на Дружеството в магазини за продажби на дребно, или в нарушение на Интернет политиката и/или правилата за рекламиране и промотиране.

14.3.3.5. Всяко действие или липса на действие от страна на дистрибутора, което доказва умишлено несъобразяване и/или грубо незачитане на Фирмената политика.

14.3.3.6. Дистрибуторите не следва да правят изявления относно безопасността, терапевтичните или лечебните свойства на продуктите. Могат да бъдат правени или използвани само изказвания и изявления, които са официално одобрени от ФЛП, или се съдържат в актуалната, официална ФЛП литература. Никой дистрибутор не може да твърди, че ФЛП продуктите са полезни, що се отнася до лечението, превенцията, диагностицирането и излекуването на дадена болест. Медицински твърдения относно продуктите на ФЛП са строго забранени. Дистрибуторите следва да препоръчат на всеки клиент, който в съответния период е под лекарски грижи или медицинско лечение, да потърси съвета на своя лекар преди да промени своя хранителен режим.

14.3.3.7. Козметичните продукти предлагани от ФЛП на българския пазар не водят до увреждане на човешкото здраве, когато се прилагат при нормални и разумно предвидими условия на употреба и са взети под внимание тяхното представяне, етикетиране, инструкциите за употреба и унищожаване, както и всички други указания, предоставени от ФЛП или ФЛПБ, които пускат козметичните продукти на ФЛП на българския пазар. Освен това ФЛП и ФЛПБ осигуряват спазване на всички законови изисквания относно козметичните продукти, валидни на територията на България.

14.3.3.8. Хранителните добавки предлагани от ФЛП се етикетираат, представят и рекламираат по начин, по който не следва да се приписват на хранителните добавки свойства да предпазват, лекуват или излекуват болести при човека или да се позовават на такива свойства. Освен това ФЛП и ФЛПБ осигуряват спазване на всички законови изисквания относно хранителните добавки, валидни на територията на България.

14.3.3.9. Строго забранени са прогнози за доходи и потенциално подвеждаща информация за доходи, освен ако не е получено предварително писмено разрешение от ФЛПБ. Финансовият успех на дистрибутора зависи изцяло от индивидуалните му усилия, отдаденост, квалификация, както и от обучението и ръководството, които дистрибуторът извършва в своята мрежа и ФЛП дейност.

14.4. РАЗРЕШАВАНЕ НА СПОРОВЕ/ОТКАЗ ОТ СЪДЕБЕН ПРОЦЕС

14.4.1. В случай на спор или предявяване на иск, произтичащи от или свързани с отношенията по дистрибуторството или продуктите на ФЛП, който не може да бъде решен чрез преговори, Дружеството и дистрибуторът се съгласяват с цел постигане в най-голяма възможна степен взаимно изгодно решение на спора по навременен, ефективен и свързан с минимум разходи начин, че се отказват от съответните си права за провеждане на съдебен процес и ще отнесат спора за решаване пред Американската арбитражна асоциация за окончателен арбитраж в Марикопа каунти, Аризона, в съответствие с писмените процедури, възприети от ФЛП за разрешаване на спорове. Марикопа каунти, Аризона, ще се счита за единственото и изключително място по отношение на юрисдикцията и подсъдността при решаване на спор между ФЛПБ и Независимия дистрибутор, а ако е подходящо, в съответствие с процедурите за разрешаване на спорове на ФЛП – съд със съответната юрисдикция и с местонахождение в щата Аризона, Марикопа каунти. Приложимо спрямо Договора за Независим дистрибутор е законодателството на щата Аризона.

14.4.2. Участието в програмата за международно спонсориране е привилегия, която дава възможност на всеки дистрибутор да извлече полза от международната мрежа от ФЛП дружества. Програмата за международно спонсориране се следи от

централния офис на ФЛП в Марикопа Каунти, Аризона. Дистрибутор, участващ в програмата за международно спонсориране, се съгласява всички спорове, възникнали от или във връзка с правоотношенията на дистрибутора или във връзка с ФЛП продуктите, свързани по някакъв начин с ФЛП дружества, да бъдат разрешавани чрез задължителен арбитраж в Марикопа Каунти, Аризона, съгласно Фирмената политика на ФЛП-САЩ и политиката на Форевър Ливинг Продъктс Интернешънъл Инк. за разрешаване на спорове, както е посочено по-горе и изложено на уебсайта на централния офис на ФЛП: www.foreverliving.com.

14.5. ДОБРОВОЛНО ПРЕКРАТЯВАНЕ

- 14.5.1.** Ако един Дистрибутор желае да прекрати дейността си като такъв, той трябва да направи това в писмена форма. Датата, от която прекратяването влиза в сила, е датата, на която Централният офис получи молбата за прекратяване на дейността. Молбата за прекратяване на дейност трябва да бъде подписана и от двамата съпрузи, вписани в дистрибуторския договор. Дистрибуторът, който прекратява дейността си, губи настоящото си ниво на продажби и цялата организация, създадена до момента във всички държави по света. След две години Дистрибуторът може да кандидатства отново, ако е получил съгласие от Централния офис. Ако получи одобрение, той започва работа от ниво Нов Дистрибутор, като неговата мрежа, създадена преди прекратяването, не се възстановява.
- 14.5.2.** Когато един дистрибутор прекрати дейността си, неговата съпруга/съпруг (ако има такива) също ще се счита за отстранен(а).

14.6. ВАЛИДНИ ДОГОВОРИ

- 14.6.1.** Против политиката на Дружеството е дистрибуторът да „сменя Спонсорите“ директно или индиректно, с изключение на одобрено повторно спонсориране. ФЛПБ разглежда само първия валиден договор, получен от Дружеството. Подадените следващи договори от дистрибутора, които имат за цел смяна на спонсорите, ще бъдат отхвърлени.
- 14.6.2** Дистрибуторство и всяка произлизаща мрежа под него, създадени или управлявани от друго лице, различно от титулярите по дистрибуторския договор, включително близки роднини, както умишлено, така и непреднамерено, се забранява и ще бъде коригирано от Управителя на ФЛПБ и Управителния съвет на ФЛП, така че да съответства на Фирмената политика. Решенията на Управителя на ФЛПБ и Управителния съвет на ФЛП да се прекрати дистрибуторски договор или да се отхвърлят, преразпределят или коригират бонуси, бонусни точки, награди по програми за стимулиране и др., поради участие на който и да било дистрибутор в дейности, противоречащи на Фирмената политика, са окончателни и не подлежат на преразглеждане.

Умишлени пропуски и незачитане на Фирмената политика от страна на дистрибуторите ще се наказват безкомпромисно, което може да включва прекратяване на дистрибуторски договор и съдебно преследване за щети.

14.7. ПРЕХВЪРЛЯНЕ ЧРЕЗ ЗАВЕЩАНИЕ

14.7.1. Правата за наследяване на дистрибуторство се ограничават и забраняват, както следва:

14.7.1.1. Наследникът трябва да бъде лице, което може да покрие изискванията за дистрибутор.

14.7.1.2. Тъй като наследникът трябва да бъде пълнолетен, в случаите, когато наследниците са непълнолетни, може да се наложи учредяването на попечителство или настойничество. В случай, че бъде определен попечител или настойник, във ФЛПБ трябва да бъде представено копие от съдебното решение. Това решение изрично трябва да дава право на настойника да действа в качеството на дистрибутор. Настойникът или попечителят трябва да бъде определен от съд с надлежна юрисдикция и да получи изрично одобрение да извършва дистрибуторска дейност от името на непълнолетните лица.

14.7.1.3. Настойникът или попечителят запазват статута си на дистрибутор, докато договора за дистрибуторство не бъде нарушен, докато наследникът не навърши пълнолетие и в качеството на наследник приеме отговорността да действа като дистрибутор с предварително съдебно одобрение.

14.7.1.4. Настойникът, попечителят, съпругът(ата) или други дистрибутори, които имат качеството на законни представители, носят отговорност за действията на бенефициента, или техния съпруг(а) с цел спазване на условията на политиката на Дружеството в договора за дистрибуторство. Нарушаването на Политиката на Дружеството от което и да е от посочените по-горе лица е основание за прекратяване на дистрибуторството.

14.7.1.5. В рамките на Маркетинговия план на Дружеството позициите за дистрибуторство, които могат да се наследяват, са ограничени до ниво Мениджър. Въпреки това бонуси се изплащат на същите нива и при същите изисквания, както заеманите от починалия. Дистрибуторски позиции под ниво Мениджър се наследяват на същото ниво.

14.7.1.6. Всички дистрибуторски договори на ФЛП, които съдържат два подписа, независимо от датата на подписването им, водят до **СЪВМЕСТНО ПОЛЗВАНЕ НА СТАТУТА С ПРАВО НА ПРОДЪЛЖАВАНЕ (СПСПП)**. Ако живеете в държава, която предвижда съпругеска имуществена общност, статутът ще бъде на **СЪПРУЖЕСКА ИМУЩЕСТВЕНА ОБЩНОСТ С ПРАВО НА ПРОДЪЛЖАВАНЕ**. При потвърждаване смъртта на който и да е от двамата подписали, статутът на дистрибутор на ФЛП автоматично се прехвърля на преживелия дистрибутор. Това

правило важи независимо от предвиденото в завещанието на първия починал дистрибутор. Това също така означава, че когато две лица са подписали договор за дистрибутор на ФЛП, след смъртта на едното лице, преживялото лице ще остане единствен дистрибутор. Ако това е нежелателна последица следва да се свържете с Централния Офис, за да съобщите за своите изисквания и да бъде преценено дали те могат да бъдат взети предвид. Следва да се има предвид, че статутът на дистрибутор не може да бъде изменен приживе, освен ако се касае за развод или друг законен начин на прекратяване на брака.

В случай на дистрибуторски договори на лица, встъпили в законен брак, съдържащи означение за семейното положение ЖЕНЕН/ ОМЪЖЕНА, но подписани само от един от двамата съпрузи, Дружеството ще разглежда дистрибуторството като СЪВМЕСТНО ПОЛЗВАНЕ НА СТАТУТА С ПРАВО НА ПРОДЪЛЖАВАНЕ.

Договори, съдържащи означение за семейното положение неженен/ неомъжена, които са подписани само от едно лице, ще се разглеждат съответно. В случай на промяна в семейното положение, дистрибуторът следва да изпрати до Централния Офис нов договор, в който да посочи изменението в семейното си положение и да приложи копие от акта за сключен брак. Съответно, Дружеството ще разглежда това дистрибуторство като СЪВМЕСТНО ПОЛЗВАНЕ НА СТАТУТА С ПРАВО НА ПРОДЪЛЖАВАНЕ. По отношение на дистрибуторството на ФЛП на неженено/ неомъжено лице, при смърт такъв дистрибутор следва да има Завещание.

Дружеството разглежда СЪВМЕСТНОТО ПОЛЗВАНЕ НА СТАТУТА НА ДИСТРИБУТОР С ПРАВО НА ПРОДЪЛЖАВАНЕ като позволен от закона начин за прехвърляне на активи в случай на смърт, без необходимост от формално приемане на наследството от страна на съответния наследник.

14.8. ТРАНСФЕРИ, ДЪЛЖАЦИ СЕ НА РАЗВОД

14.8.1. Съпрузи не могат да се спонсорират взаимно. Когато двама дистрибутори встъпят в брак, те могат да запазят отделно своите статuti, свързани с дистрибуторство, които са съществували преди сключването на брака, в който случай, имената им не могат да бъдат вписани като съпруг/съпруга в договора на който и да е от двамата дистрибутори; или, те могат да изберат кой от двата договора да бъде прекратен и името на дистрибутора, прекратил своя договор, да бъде добавено като съпруг/съпруга в договора на другия дистрибутор. При никакви обстоятелства не могат да бъдат обединени двата отделни статута, свързани с дистрибуторство.

14.8.2. Когато дистрибутор встъпва в брак с лице, което не е дистрибутор, този дистрибутор трябва да представи молба за Промяна на статут, която се подписва от съпруга(та) и сочи интересите

на новия съпруг в дистрибуторството. Независимо от това дали е била представена молба за Промяна на статут от новия/та съпруг(а), дистрибуторът изрично се съгласява и приема, че неговата дейност може да бъде прекратена, поради действия от страна на съпруга(та), които биха нарушили Политиката на Дружеството, така както, ако новият/та съпруг(а) е дистрибутор на ФЛПБ.

- 14.8.3.** По време на висящо дело за развод или договаряне на имуществена подялба, ФЛПБ ще продължи да извършва плащания на регистрирания дистрибутор, така както и преди висящото дело.
- 14.8.4.** В случай на развод или раздяла, подлежащо на принудително изпълнение споразумение или съдебно решение за подялба на имуществото може да постанови даване на статута дистрибутор на единия или другия съпруг. Статутът дистрибутор не може да бъде поделен. Само едно пълнолетно лице има право да запази съществуващата организация, създадена от дистрибутора. Другият съпруг може да създаде своя организация на същото ниво на Маркетинговия план, както създадената такава с бившия съпруг. Другият съпруг е задължен да използва същия спонсор. Новата организацията на дистрибуторство на другия съпруг ще се разглежда от спонсора като наследена, докато не бъде квалифицирана отново.
- 14.8.5.** До степен, допустима от закона, ФЛПБ, неговите Директори, длъжностни лица, съдружник, служители, изпълнители и представители (наричани общо „Сътрудници“) не носят отговорност за и дистрибуторите освобождават ФЛПБ и неговите Сътрудници от и се отказват от правото си на всякакви иски и претенции, за пропуснати ползи, непреки, преки, специални и косвени вреди, както и за всякакви други загуби причинени или понесени от дистрибуторите в резултат на: (а) нарушение на Фирмената политика и процедури и договорите за дистрибутор на ФЛПБ от страна на дистрибутора; (б) промоцията или извършването на дистрибуция на продукти на ФЛП от дистрибутора и дейността на дистрибутора, свързана с това; (в) неточна или невярна информация, предоставена от дистрибутора на ФЛПБ или неговите сътрудници; или (г) непредоставянето от страна на дистрибутора на сведения или информация, необходима на ФЛПБ за извършване на дейността си, включително, но не само включването и приемането на дистрибутора в Маркетинговия план на ФЛП и изплащането на бонусите за обем. **ВСЕКИ ДИСТРИБУТОР СЕ СЪГЛАСЯВА, ЧЕ ОТГОВОРНОСТТА НА ФЛПБ И НЕГОВИТЕ СЪТРУДНИЦИ ЗА ИСК, СВЪРЗАН С ТЕХНИТЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ, ВКЛЮЧИТЕЛНО, НО БЕЗ ДА СЕ ОГРАНИЧАВА ДО, ПРЕДПРИЕМАНЕ НА ДЕЙСТВИЯ, ПРОИЗТИЧАЩИ ОТ ДОГОВОРА, НЕПОЗВОЛЕНО УВРЕЖДАНЕ ИЛИ ПО СИЛАТА НА ЗАКОНА, СЕ ОГРАНИЧАВА ДО СТОЙНОСТТА НА ПРОДУКТИТЕ, ЗАКУПЕНИ ОТ ДИСТРИБУТОРА ОТ ФЛПБ, КОИТО СА В СЪСТОЯНИЕ ДА БЪДАТ ПРЕПРОДАДЕНИ.**

14.9. ИНТЕРНЕТ ПОЛИТИКА

14.9.1. ОНЛАЙН ПРОДАЖБА НА ПРОДУКТИ

На всеки Независим дистрибутор ще бъде предоставена възможността да купи одобрен от ФЛП уебсайт на Независим дистрибутор за онлайн маркетинг на продукти, като използва пряка връзка към интернет сайта за покупки на ФЛП: www.foreverliving.com и съответно 'My FLP Biz'. Онлайн поръчки ще бъдат изпълнявани директно от ФЛП на този уебсайт. Този интернет линк е създаден по такъв начин, че ФЛП страниците да остават в рамките на сайта на Независимия дистрибутор. Посетителите всъщност няма да напускат уебсайта на дистрибутора. За да съхранят интегритета на марката ФЛП, продуктовата линия и отношенията дистрибутор/клиент, дистрибуторите не следва да продават продукти с марката ФЛП онлайн чрез своя независим уебсайт. ФЛП маркетингови или промоционални материали, които не са получили писмено одобрение от упълномощен представител на ФЛП, не следва да бъдат използвани или продавани от ФЛПБ дистрибутори. Продажбите чрез електронна търговия могат да бъдат осъществени директно от, или чрез връзка към официалния ФЛП уебсайт на адрес: www.foreverliving.com и съответно чрез неговото приложение 'My FLP Biz'. Продажби на продукти чрез онлайн маркетинг медия, онлайн молове или сайтове за търгове като, но не само, eBay или Amazon.com, са забранени. Дистрибуторите не следва да продават ФЛП продукти на трети лица с оглед препродажба, нито да поверяват продажбата на ФЛП продукти на трети лица. Одобрени от Дружеството уебсайтове на Независими ФЛП дистрибутори ще бъдат разрешени за целите на маркетинг и промотиране, но не и за целите на продажби на продукти чрез електронна търговия или за спонсиране на дистрибутори.

14.9.2. УЕБСАЙТОВЕ НА НЕЗАВИСИМИ ДИСТРИБУТОРИ

- а) Уебсайтове на Независими ФЛП дистрибутори, рекламиращи и промотиращи ФЛП продукти или ФЛП бизнес възможности, без онлайн продажби или спонсорство, се допускат доколкото съответстват или са изменени, за да отговарят на Фирмената политика на ФЛПБ.
- б) Не се допуска спонсиране на дистрибутори онлайн чрез програма за електронен подпис или чрез онлайн формуляр, с изключение на директна бланка (молба) за регистрация в, или връзка към официалния ФЛП уебсайт на адрес: www.foreverliving.com.
- в) Дистрибутори не могат да използват името „Форевър Ливинг Продъктс” или някои от другите търговски марки, търговски наименования, марки на продукти, имена на домейни (URL), или да копират или използват ФЛП материали от които и да е източник, което може да подведе или да заблуди потребителя, че уебсайтът на дистрибутора е този на ФЛП или някой от официалните му клонове или свързани дружества. Наименованията на ФЛП продуктите са изключителна собственост на ФЛП и

не могат да се използват от дистрибутора като платен линк или за друга неразрешена употреба. Индивидуалните уебсайтове на ФЛП дистрибутори трябва ясно да указват, че представляват независим ФЛП дистрибутор, който не е представител на ФЛП, или на някой от клоновете му или свързани дружества в света.

- г) Дистрибуторите трябва да свързват своите уебсайтове с официалния уебсайт на ФЛП, създаден и поддържан от ФЛП на адрес: www.foreverliving.com.
- д) Всички уебсайтове на Независими ФЛП дистрибутори трябва да отразяват и да съдържат връзки само към фирми или продукти, които носят името ФЛП и да бъдат със съдържание отговарящо на добрите нрави и морални принципи.

14.9.3. РЕКЛАМИРАНЕ ПО ЕЛЕКТРОНЕН ПЪТ

Ще бъдат разрешени уебсайтове на Независими ФЛП дистрибутори, одобрени от ФЛП, или такива, които са част от онлайн банери или екранни реклами, които отговарят на правилата за рекламиране на ФЛП и са били одобрени от ФЛПБ. Онлайн банери или екранни реклами следва да бъдат представени на ФЛПБ за одобрение преди да бъдат поместени онлайн и трябва да свързват потребителя с уебсайта на Дружеството или с уебсайт на Независим ФЛП дистрибутор, одобрен от ФЛПБ. Всички електронни реклами са обект на регулиране от и под контрола на Фирмената политика на ФЛПБ относно правилата за рекламиране и промотиране.

14.10. ГРЕШКИ ИЛИ ВЪПРОСИ

Ако дистрибутор има въпроси или счита, че са допуснати грешки относно бонуси, справки за дейността на неговата структура, плащания или промени, той трябва да уведоми ФЛПБ в срок от шестдесет (60) дни от датата на извършването на предполагаемата грешка или въпросния случай. ФЛПБ не носи отговорност за грешки, пропуски или проблеми, които не са съобщени в срок от шестдесет (60) дни.

14.11. СПОРАЗУМЕНИЕ ЗА ПОВЕРИТЕЛНОСТ И НЕРАЗКРИВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ

- а) Справки за дейността на структури и всички други справки и лична родословна информация, включително, но не само информация за мрежата и справки за бонусите и комисионите, са от поверителен, личен и конфиденциален характер за ФЛПБ.
- б) Всеки Независим дистрибутор, на когото е предоставена такава информация, трябва да се отнася към нея като към тайна и поверителна; да се грижи за съхраняването на нейната секретност и да не я използва с друга цел, освен за управление на своята мрежа.
- в) В качеството на дистрибутор на ФЛПБ, вие може да имате достъп до лична и поверителна информация, която призна-

вате за конфиденциална, изключително секретна и ценна за дейността на ФЛП, която ви е предоставена единствено и само за целите на увеличаване на продажбите на ФЛП продуктите; за търсене, обучение и спонсориране на трети лица, които искат да станат Независими ФЛП дистрибутори, и за изграждането и промотирането на вашата ФЛП дейност.

- г) „Търговска тайна“ или „Поверителна информация“ ще представлява също и информация, включително формула, образец, съвкупност, програма, способ, метод, техника или процес, която:
1. има самостоятелна икономическа стойност, действителна или потенциална, поради това, че не е общоизвестна на други хора, които биха могли да извлекат икономическа полза от нейното разкриване или употреба; и
 2. е предмет на разумни усилия, предвид обстоятелствата, за съхраняването на нейната конфиденциалност.

14.11.1. ПОВЕРИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ

- а) Ако ФЛП разкрива на Независим ФЛПБ дистрибутор информация, това следва да бъде единствено с цел осъществяването на дейността на ФЛП.
- б) Без предварителното писмено съгласие на ФЛПБ, дистрибуторът няма право да използва, разкрива, прави копия или предоставя по друг начин Търговска тайна или Поверителна информация на друг, освен на Независими ФЛП дистрибутори.
- в) Дистрибуторът не следва да използва, пряко или не, да се възползва или да употребява каквато и да било Търговска тайна или Поверителна информация в своя полза или в полза на трети лица, освен за осъществяване на своята дейност за ФЛП.
- г) Дистрибуторът следва да запази конфиденциалността и секретността на Търговската тайна и Поверителната информация и да я защитава срещу разкриване, злоупотреба, незаконно присвояване или други действия в противоречие с правата на ФЛП.

14.12. ДРУГИ ОГРАНИЧИТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ

Що се отнася до ФЛПБ и във връзка с предоставянето на Търговска тайна и Поверителна информация, дистрибуторът по същество се съгласява, че за периода на ФЛПБ дистрибуторство, няма да предприема или насърчава действия, целта или резултатът от които ще бъде да заобикалят, нарушават, попречат или намалят стойността или ползата от договорните отношения на ФЛПБ, с който и да е ФЛПБ дистрибутор. Без да ограничава всеобхватността на горепосоченото, за срока на дистрибуторското правоотношение, дистрибуторът се съгласява да не, пряко или не, контактува с, моли, убеждава, включва, спонсорира или приема даден ФЛП дистрибутор, ФЛП клиент или всеки, който е бил ФЛП дистрибутор или клиент през последните 12 (дванадесет) месеца, в, или да го насърчава по какъвто и да е

начин да промотира възможностите от маркетинговите програми на различна от ФЛП фирма за директни продажби.

14.13. СРОК

Разпоредбите на раздел „Поверителна информация“ от тази политика не са ограничени от срок. Договореностите в раздел „Други ограничителни разпоредби“ на тази политика остават в сила за срока на вече сключения дистрибуторски договор между ФЛПБ и дистрибутора, и за срока след това до настъпването на по-късното събитие между: една (1) година от последното получаване на Поверителна информация или дванадесет (12) месеца след изтичането и прекратяването на съответния дистрибуторски договор.

14.14. ПРАВИЛА ЗА РЕКЛАМИРАНЕ И ПРОМОТИРАНЕ

14.14.1. ТЪРГОВСКИ МАРКИ, ТЪРГОВСКИ НАИМЕНОВАНИЯ, ЗАЩИТЕНИ МАТЕРИАЛИ И РЕКЛАМА

Името „Форевър Ливинг Продъктс“ и знаците на ФЛП и другите имена, възприети от ФЛП, включително наименованията на ФЛП продукти са собствени търговски наименования и/или търговски марки на ФЛП.

14.14.2. ЧАСТИЧЕН ЛИЦЕНЗ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА МАРКИ НА ДРУЖЕСТВОТО

- а) С настоящото ФЛП разрешава на всеки дистрибутор да използва регистрираните търговски марки на ФЛП, марки на услуги и други марки (заедно наричани „Марките“) във връзка с изпълнението на неговите задължения и ангажименти съгласно дистрибуторския договор и съответните политики и процедури. Всички Марки са и ще останат изключителна собственост на „ФЛП“. Марките могат да бъдат използвани единствено, както е указано от дистрибуторския договор и съответните ФЛП политики и процедури. Така предоставеният лиценз ще бъде в сила само доколкото дистрибуторът се съобразява изцяло с ФЛП политиките и процедурите. Въпреки това, на всеки дистрибутор е забранено да претендира собственост над ФЛП марки (т.е. да регистрира домейн, като използва името „ФЛП“, „Форевър Ливинг Продъктс“, „FLP“, „Forever Living Products“, или друга ФЛП марка по какъвто и да е начин, модел или форма) освен ако няма предварително писмено разрешение от ФЛП.
- б) Тези Марки са от изключителна ценност за ФЛП и се предоставят на всеки дистрибутор за употреба по изрично одобрен начин. Дистрибуторите не следва да рекламират ФЛП продукти, освен чрез рекламните или промоционални материали, предоставени на дистрибуторите от ФЛП и материали, одобрени предварително от упълномощен служител на ФЛП. Дистрибуторите се съгласяват да не използват писмен, печатан, записан или какъвто и да е друг материал при рекламирането, промотирането или

описанието на продукта или маркетинговата програма на ФЛП, или по какъвто и да е друг начин, всеки материал, който не е обект на авторско право на ФЛП и предоставен от ФЛП, освен ако този материал не е бил предоставен на ФЛП и одобрен в писмена форма от ФЛП, преди да бъде разпространен, публикуван или изложен. С настоящото ФЛП дистрибуторите се задължават да не правят уронващи престижа изявления относно ФЛП продуктите, компенсационния план на ФЛП или възможностите за приходи.

14.14.3. ПРОМОЦИОНАЛНИ МАТЕРИАЛИ

ФЛПБ дистрибутор може да развие свои маркетинг техники, доколкото те не противоречат на дружествени, държавни, или правила, наредби или закони на съответната юрисдикция. Освен ако не е получено предварително писмено разрешение на Дружеството, забранени са употребата, производството и продажбата на материали, различни от предоставените или писмено одобрени от ФЛПБ, на други ФЛПБ дистрибутори за употреба при промотирането на ФЛП продукти.

15 КОМУНИКАЦИИ

- 15.1. Дружеството е създадо система на комуникация, която има за цел да служи оптимално на интереса на Мениджърите и дистрибуторите и да са всички в течение на дейностите на ФЛП и промените във фирмената политика. Дистрибуторите трябва да отправят всички свои въпроси към съответния управляващ директор/регионален директор по продажбите. Дистрибуторите могат да се свързват с местния офис и продуктов център на Дружеството на телефони (02) 954 95 80 и (02) 953 18 14, факс (02) 954 96 68, e-mail: flpb@flp.bg.
- 15.2. Управляващият директор/регионалният директор по продажбите отговаря на въпросите на дистрибуторите от името на Дружеството, както и информира дистрибуторите за промени, нови дейности или правила, които получава от Централния офис. Ако управляващият директор/регионалният директор по продажбите не е в състояние да отговори на въпрос на дистрибутор, той следва да се свърже с Централния офис за помощ и съвет. На базата на тази комуникация с Централния офис, управляващият директор/регионалният директор по продажбите следва да се свърже отново с дистрибутора и да го уведоми за окончателното разрешение на въпроса. Следвайки този метод на комуникация (дистрибутор – управляващ директор/регионален директор по продажбите – централен офис), информацията се предава гладко и ефективно до всички заинтересовани.

- а) „Форевър Ливинг Продъктс“ е разработило глобална програма, която предлага на дистрибуторите от цял свят възможността да разширяват своята търговска дейност във всички страни, в които ФЛП има учредени дружества в съответствие със законите на съответната страна. Дистрибуторите могат да се радват на ползите, произтичащи от по-високи доходи и престижа от притежаването на международен бизнес, като едновременно с това допринасят за здравето, красотата и правилното хранене на другите.
- б) Процедурите за Международно спонсориране са много опростени, а печалбите могат да бъдат значителни. Международното спонсориране увеличава вашия потенциал за доходи, превръща търговската ви дейност с Продуктите Форевър в истинска международна дейност; и предоставя на вашите чуждестранни приятели и роднини възможност да реализират допълнителни доходи и да се възползват от предимствата на личностното развитие, които Форевър Ливинг Продъктс предлага.
- Описаните по-долу процедури се отнасят за Международно спонсориране, направено след 22 май 2002 г.
- 16.1.** Предайте по телефон, факс или електронна поща в централния офис на компанията във вашата държава желанието си да бъдете международно спонсорирани в дадена страна. Съобщете имената и дистрибуторския си номер. Вие и вашите спонсори ще се появите в базата данни на държавата, в която желаете да бъдете международно спонсорирани, в рамките на 24 часа от въвеждането на данните в компютъра на централния офис. Вашият дистрибуторски номер ще остане непроменен във всички държави, в които бъдете международно спонсориран.
- 16.2.** Вие автоматично започвате от същото ниво на Продажби във всички други държави, където сте регистриран.
- 16.2.1.** Бонусни точки, генерирани в една Оперативна зона, не могат да се комбинират с тези от друга с цел квалификация на по-високо ниво, за изпълнение на условията за Мениджър „Орел“, за квалифициране за бонус, или за премии по дългосрочната програма за стимулиране.
- 16.3.** По отношение на Мениджъри, които поддържат минималните месечни изисквания за покупки (4 б.т.) в държавата си на местоживееене, отпада изискването за минимални месечни покупки във всички други държави, когато те кандидатстват за бонус за обем. Например, ако Мениджър е активен през януари в страната си на местоживееене, през февруари изискването към него за Активност във всички чужди държави отпада.
- 16.4.** Дистрибуторите, които в държавата на местоживееене не са достигнали все още ниво на продажби Мениджър ще трябва

да бъдат активни (виж 2.5.) във всяка държава, където са спонсорирани, за да получават бонус от всяка от тези държави.

- 16.5.** Ваш спонсор във всички чужди държави ще бъде спонсорът, вписан в оригиналния ви дистрибуторски договор, подаден в страната ви на местоживеене.
- 16.6.** Като Активен Дистрибутор, вие ще получавате бонус от чужда държава на 15-то число от месеца, следващ този, през който вашата група е била активна.
- 16.7.** Ако изпълните условията за получаване на Лидерски Бонус в страната си на местоживеене, през следващия месец вие ще получите Лидерски Бонус и във всички чужди държави, в които имате сътрудници. Например, ако Мениджър се квалифицира за Лидерски бонус през януари в страната си на местоживеене, през февруари изискванията за Лидерски бонус във всички други държави отпадат.