

# FOREVER LIVING PRODUCTS KYRGYZSTAN



## Политика Компании и Кодекс Профессионального Поведения



**FOREVER**

**КЫРГЫЗСТАН**

**ПОЛИТИКА КОМПАНИИ**

**И**

**КОДЕКС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

**БИШКЕК**

Действует с 15 июня 2022

# ВВЕДЕНИЕ

## **ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС!**

Если Вы держите в руках данную брошюру, значит, Вы приняли решение стать Предпринимателем Форевер. Поздравляем, Вы приняли решение, которое изменит Вашу жизнь к лучшему!

Компания «Форевер Ливинг Продактс» имеет уникальную концепцию поощрения и поддержки Предпринимателей Форевер.

Политика Компании и Кодекс Профессионального Поведения является основным элементом Компании, который основан на принципах командного маркетинга, и является путеводителем по карьерной лестнице в бизнесе Форевер.

Цель Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения - помощь в построении успешного бизнеса в Форевер Ливинг Продактс, с использованием всех возможностей, предоставляемых Компанией.

Политика Компании и Кодекс Профессионального Поведения основан на принципах справедливости, порядочности и единства, а также разработан для осуществления следующих ключевых задач:

- Раскрыть систему построения статусов и соответствующих Вознаграждений;
- Объяснить критерии участия в поощрительных программах;
- Определить принципы взаимоотношений Предпринимателей Форевер с Компанией.

Руководствуясь положениями Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения, Вы сможете достичь невероятных высот в бизнесе Форевер Ливинг Продактс!

В Форевер Ливинг Продактс Вы сами определяете, сколько работать и сколько зарабатывать.

Насколько успешной будет Ваша карьера в бизнесе Форевер Ливинг Продактс – решать только Вам!

**ЖИВИТЕ ЖИЗНЬЮ ВАШЕЙ МЕЧТЫ ВМЕСТЕ С ФОРЕВЕР!**

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>2</b>
<b>1. КОМПАНИЯ</b>	<b>5</b>
<b>2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ</b>	<b>6</b>
<b>3. КАК СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ ФОРЕВЕР И АССИСТЕНТОМ СУПЕРВАЙЗОРА</b>	<b>11</b>
<b>4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН</b>	<b>13</b>
Продвижения в Маркетинговом Плане	13
Статус Менеджера	14
Маркетинговый План	16
Премии и Вознаграждения	16
Расчет Премий и Выплаты	18
Политика 36 месяцев	19
Статусы выше Менеджера	20
Унаследованный или Переведенный Менеджер	22
Премия за Лидерство	22
GEM Вознаграждение	24
Поощрительная Программа Chairman's Bonus (Бонус Председателя)	26
Программа Поощрений Forever2Drive	29
В поощрительной программе Forever2Drive имеют право участвовать все Признанные Менеджеры.	29
Поощрительная Программа Игл Менеджер	31
Глобальная Команда Лидеров (Global Leadership Team)	33
Глобальное Ралли ФЛП	34
Участие в Поощрительных Программах	36
<b>5. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ЗАКАЗА И ДОСТАВКА ПРОДУКЦИИ</b>	<b>37</b>
Оформления Заказа	37
Изменение Цен и КБ	39

6. РОЗНИЧНАЯ ПРОДАЖА ПРОДУКЦИИ	39
30- Дневная Гарантия Возврата	39
Запрещенные Действия	41
Реклама	42
7. МЕЖДУНАРОДНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ	43
8. ОТНОШЕНИЯ ПФ С КОМПАНИЕЙ	44
9. ПЕРЕДАЧА ПРАВ ПФ И РАССТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА	46
Политика Смены Спонсора	47
Передача Прав ПФ по Наследству	49
Передача Прав При Разводе	50
Прекращение Совместной Деятельности ПФ	51
10. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПФ	51
Добровольное Прекращение Деятельности, Со Стороны ПФ	52
Прекращение (исключение из Компании) или временное приостановление деятельности ПФ по решению Компании	53
Запрещенные Действия	55
11. ПРОЧИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	59
Интернет-Политика	60
Продажа Продуктов ФЛП в Интернете	60
Веб Сайты ПФ	61
Электронная Реклама	62
Ошибки и Вопросы	62
Конфиденциальность	62
Разрешение Споров и Деятельность ПФ	64
12. РЕКЛАМА	65
Правила рекламирования	65
Общие Рекомендации	65
13. КОДЕКС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ	66

# 1. КОМПАНИЯ

Компания «Форевер Ливинг Продактс» (ФЛП) представляет собой международную группу Компаний, производящих и распространяющих эксклюзивную продукцию для красоты и здоровья. ФЛП использует уникальную концепцию развития и поддержки розничной торговли своей продукцией через независимых Предпринимателей Форевер (ПФ). ФЛП обеспечивает каждого ПФ продукцией высочайшего качества, поддержкой сотрудников Компании и уникальным Маркетинговым планом, с которым вы познакомитесь, прочитав эту брошюру. ФЛП предлагает возможность, как розничному покупателю, так и ПФ улучшить качество своей жизни, используя продукцию ФЛП. Компания также предоставляет равные условия для достижения успеха каждому желающему работать в бизнесе Форевер. Предприниматели ФЛП работают с незначительным финансовым риском, так как для того, чтобы стать Предпринимателем Форевер, не требуется делать начальный взнос. Компания проводит либеральную политику возврата продукции. Этими условиями ФЛП выгодно отличается от других Компаний.

Наша Компания не предполагает, что ПФ достигнет финансового успеха, полагаясь только на усилия других. Выплаты премий и предоставление поощрений Предпринимателям в Компании ФЛП зависят от объема товарооборота. Каждый ПФ является независимым предпринимателем, чей успех или неудача зависит исключительно от его личных усилий. Компания имеет длительную историю успешной деятельности. Основной целью ФЛП является обеспечение потребителей высококачественными продуктами Компании. Задачей ПФ является построение сети сбыта продукции для распространения продукции среди потребителей.

- 1.1. Компания «Форевер Ливинг Продактс КР» (далее «ФЛПК») была зарегистрирована 24 сентября 2009 года в Кыргызстане, г. Бишкек. Офис Компании расположен по адресу: г. Бишкек, ул. Раззакова 33-2.
- 1.2. ФЛПК является предприятием Форевер Ливинг Продактс Интернешнл Инк.
- 1.3. Используя многоуровневый маркетинг, ПФ распространяют продукцию ФЛП для красоты и здоровья. Подробное описание продукции есть в каталогах ФЛП.
- 1.4. Используя многоуровневый маркетинговый план, ПФ расширяют сеть потребителей. Чтобы успешно строить свой бизнес, ФЛП рекомендует ПФ знакомиться с продукцией Компании, посещая тренинги, развивать собственную клиентскую сеть и спонсировать других ПФ.
- 1.5. Политика Компании и Кодекс Профессионального Поведения введены в действие для установления правил и обязательств, обеспечивающих надлежащую торговлю и работу маркетинговых процедур, а также

ограничений для предотвращения злоупотреблений, некорректных и незаконных действий. Политика Компании и Кодекс Профессионального Поведения время от времени пересматриваются, в них вносятся изменения и дополнения. ФЛП все изменения публикует на сайте головного офиса [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) за 30 дней до вступления в силу.

- 1.6. Каждый ПФ обязан хорошо знать Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения, который опубликован на официальном сайте компании или печатается в виде брошюры. Каждый ПФ, подписывая Форму Заявления ПФ, соглашается следовать Политике Компании и Кодексу Профессионального Поведения. Размещение заказов на продукцию ФЛП является повторным подтверждением взятого ПФ обязательства соблюдать Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения. Любые действия или бездействие, приводящие к неправильному использованию, представлению или нарушению Политики Компании и/или Кодекса Профессионального Поведения, могут привести к прекращению прав на использование торговых марок ФЛП, знаков обслуживания и других марок, включая право на покупку и распространение продукции ФЛП.
- 1.7. Любое обновление, изменение или отмена любых из пунктов Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения публикуются на сайте [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), и вступают в силу через 30 дней после публикации на сайте.

## 2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

- 2.1. Маркетинговый план ФЛП предоставляет активным ПФ возможность получать ежемесячные премии от продаж и другие призы за собственные аккредитованные продажи и за продажи группы, которую они спонсируют. Маркетинговый План и Программы Поощрения разработаны в целях демонстрации принципов строения Многоуровневого Маркетинга. Это включает в себя спонсирование и покупки продуктов в том количестве, в котором они могут быть проданы в розницу, или использованы для личного потребления.
- 2.2. Основным элементом Компании ФЛП является Маркетинговый План, благодаря которому ПФ получают премии от собственных ежемесячных продаж и объема продаж, выполненного группой или группами, которые они спонсируют.
- 2.3. **Кредитный балл (КБ)** – это условная единица измерения достижений ПФ, установленная Маркетинговым планом, в соответствии с которым осуществляется начисление премий и других видов вознаграждений. Один КБ соответствует 215 евро по РРЦ без учета НДС и НсП. Компания оставляет за собой право изменения стоимости КБ в сомовом эквиваленте. Печатная и другая вспомогательная рекламная продукция не имеет КБ.

- (a) **Активные Кредитные Баллы** – это Личные КБ плюс КБ Привилегированных Клиентов. Они определяют статус Активного ПФ каждый Месяц.
  - (b) **Лидерские Кредитные Баллы** – это КБ входящие в объем Активного Менеджера, квалифицировавшегося на получение Премии за лидерство, рассчитанные в размере 40%, 20% или 10% Личных и неменеджерских КБ 1, 2 или 3-го поколения Активных Менеджеров соответственно.
  - (c) **Кредитные Баллы Привилегированного Клиента** – это КБ, являющиеся Закупками персонально спонсированных Привилегированных Клиентов.
  - (d) **Неменеджерские Кредитные Баллы** – это КБ, являющиеся Личными Аккредитованными Продажами нижестоящего ПФ, не находящегося под нижестоящим Менеджером.
  - (e) **Переходящие Кредитные Баллы** – это КБ, являющиеся Личными Аккредитованными Продажами нижестоящего ПФ, не являющегося Менеджером, которые проходят через Неактивного Менеджера. Эти КБ не засчитываются как Неменеджерские Кредитные Баллы для выполнения квалификаций на любые поощрительные программы; однако, они засчитываются как часть Общих Кредитных Баллов Менеджера.
  - (f) **Личные Кредитные Баллы** – это КБ, являющиеся Личными Аккредитованными Продажами ПФ.
  - (g) **Общие Кредитные Баллы** – общая сумма всех кредитных баллов ПФ.
  - (h) **Новые Кредитные Баллы** – это КБ, размещенные персонально спонсированным Привилегированным Клиентом и его группами ПФ в течение 12 последовательных месяцев с момента их регистрации (включая месяц, в который эта группа ПФ была спонсирована), или до момента достижения статуса Менеджера, в зависимости от того, что наступит ранее.
- 2.4. **Аккредитованные Продажи** – продажи, отраженные в Кредитных Баллах за заказы, которые были размещены в Компании.
  - 2.5. **Личные Аккредитованные Продажи** – РРЦ или Кредитные Баллы ПФ, приобретенной на его/ее имя продукции.
  - 2.6. **Предприниматель Форевер (ПФ)/Forever Business Owner (FBO)** – человек, который в течение двух последовательных месяцев приобрел Набор «Начни Свое Путешествие» или продукцию объемом 2 Кредитных Балла в Домашней стране или в одной из Оперирующих Компаний, и квалифицировался на Оптовую Цену (приобретает продукцию по оптовой цене) для получения 30% скидки от розничной цены; а также может квалифицироваться на личную скидку на личные закупки от 5% до 18% (в зависимости от его/ее статуса в Маркетинговом Плане Форевер) от рекомендованной розничной цены, при условии выполнения Активности.
  - 2.7. **Активный ПФ** – это ПФ, который, создает аккредитованные продажи в течение одного календарного месяца продукцию в объеме не менее 4



(четырёх) КБ в его/ее Домашней Стране, 1 КБ - из которых приобретен на личный ID номер. Статус Активного ПФ подтверждается каждый месяц, и является квалификационным требованием для получения Премии за Объем и Премии за Лидерство, Премии Драгоценных Камней, получения вознаграждения по Программе Поощрений, достижения статуса Eagle Менеджера, квалификации на Ралли и Chairman's Bonus (Бонус Председателя).

**2.8. Премия** – денежная выплата от Компании Предпринимателю Фореввер, Квалифицированному на Оптовую Цену.

**(а) Личная премия (ЛП)** – это денежная выплата Квалифицированному на Оптовую Цену ПФ в размере 5-18% от Рекомендованной Розничной Цены (РРЦ) за вычетом налогов, за его/ее розничные продажи.

**(б) Премия за заказы Привилегированного Клиента** - денежная выплата ПФ в размере 5-18% от РРЦ за вычетом налогов, за закупки его/ее лично спонсированных Привилегированных Клиентов пока этот лично спонсированный Привилегированный Клиент не станет ПФ, квалифицированным на Оптовую Цену.

**(с) Премия за Объём (ПО)** - денежная выплата квалифицирующемуся Лидеру Продаж в размере 3-13% от РРЦ за вычетом налогов, за Личные Аккредитованные Продажи его нижестоящего ПФ, который не находится под Активным нижестоящим Менеджером.

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

**2.9. Домашняя Страна** - это страна, в которой ПФ живет основную часть времени. В этой стране ПФ должны выполнять Активность и квалифицироваться на Премию за Лидерство для получения освобождения во всех остальных странах ФЛП, в которых есть оборот спонсированных ПФ/групп.

**2.10. Оперирующая Компания** – это объединенные группы стран, действующее как одно подразделение ФЛП, которые используют единую базу данных для определения достижения новых уровней, расчета премий и выполнения квалификаций на Программу поощрений.

**2.11. Доля Поощрения** - Общее количество Кредитных Баллов, набранных в соответствии с условиями Поощрительной Программы Chairman's Bonus (Бонуса Председателя), на основании которого определяется доля участия ПФ в его/ее фонде.

**2.12. Страна-Участница** - страна, квалифицировавшаяся на участие в Программе Chairman's Bonus (Бонус Председателя) путем создания объема не менее 3,000 Кредитных Баллов в любые три месяца предыдущего календарного года (при реквалификации - 3,000 КБ в любые два месяца) и имеющая, как минимум, одного ПФ, выполнившего квалификацию на участие в

- Программе Chairman's Bonus (Бонус Председателя).
- 2.13. **Страна выполнения квалификации** - любая из Стран-Участниц, которая квалифицируется на участие в Программе Chairman's Bonus (Бонус Председателя).
  - 2.14. **Регион** - регион, в котором находится Домашняя Страна ПФ. Регионы включают в себя Северную Америку, Южную Америку, Африку, Европу и Азию.
  - 2.15. **Спонсор** - ПФ квалифицированный на Оптовую Цену, который лично подписывает другого ПФ.
  - 2.16. **Вышестоящая Линия** - ПФ, находящиеся в вышестоящей линии другого ПФ.
  - 2.17. **Скорректированная Оптовая цена ПФ** - цена с учетом личной скидки ПФ согласно его/ее статусу.
  - 2.18. **Привилегированный Клиент (ПК)** – любой человек, чья Форма Заявления была принята Компанией, получивший право на заказ с 5% скидкой по Цене Привилегированного Клиента у Компании. Не смотря на присвоение ID номера, Привилегированный Клиент, который еще не квалифицировался на Оптовую Цену, не может получать никаких вышлат и вознаграждений от Компании. В том числе не может спонсировать новых Привилегированных Клиентов.
  - 2.19. **Цена Привилегированного Клиента** – цена, по которой Компания продает продукцию Привилегированным Клиентам.
  - 2.20. **Доход от Привилегированного Клиента** – Выплаты ПФ в размере 25% от РРЦ за заказы лично спонсированного Привилегированного Клиента пока он/она в течение двух последовательных месяцев не приобретет Набор «Начни Свое Путешествие» или продукцию объемом 2 Кредитных Балла.
  - 2.21. **Команда** – все ПФ находящиеся в нижестоящей структуре, в любой глубине.
  - 2.22. **Eagle Manager/Игл Менеджер** – менеджер, который достиг статуса Eagle Manager/Игл Менеджер.
  - 2.23. **Программа Поощрений Форевер2Драйв/Forever2Drive** – квалификационная программа, в соответствии с которой квалифицировавшимся ПФ выплачивается дополнительное денежное вознаграждение на протяжении 36 месяцев.
  - 2.24. **Поощрительное Путешествие** – вознаграждение в виде поездки на двоих, предоставляемое ПФ, который выполнил одну из квалификационных программ маркетингового плана.
  - 2.25. **ГЕМ Менеджер** – Менеджер, который имеет в организации не менее 9 Спонсированных Признанных Менеджеров 1-го Поколения или **6 Игл Менеджеров, каждый из которых находится в разных линиях.**
  - 2.26. **Квалифицированный на Премию за Лидерство (КПЛ)** – Признанный Менеджер, который квалифицировался на получение Премии за Лидерство за конкретный месяц.
  - 2.27. **Месяц** – Один календарный месяц (например, с 1 по 31 января).

- 2.28. **Личная Скидка** – скидка, рассчитанная как процент от РРЦ за вычетом применимых налогов, в размере от 8 до 18%, основанная на текущем уровне Маркетингового Плана. Эта скидка вычитается от Оптовой Цены для определения **Скорректированной Оптовой Цены ПФ**.
- 2.29. **Переспонсированный ПФ** – ПФ, который поменял его/ее Спонсора по истечении 1 года полной неактивности.
- 2.30. **Розничный Покупатель** – это любой человек, покупающий продукцию ФЛП через авторизованные каналы, который еще не предоставил в Компанию Форму Заявления, чтобы стать Привилегированным Клиентом.
- 2.31. **Лидер Продаж** – ПФ, достигший статуса Супервайзор или выше.
- 2.32. **Уровень Продаж** - любой из существующих уровней, который достигается путем накопления Кредитных Баллов ПФ и его нижестоящей линией. Такowymi являются уровни Ассистент Супервайзора, Супервайзор, Ассистент Менеджера и Менеджер.
- 2.33. **Освобождение от выполнения требований (Вейвер/Waiver)** – предоставляется ПФ, выполняющим определенные требования квалификации на получение вознаграждений в одной Оперирующей Компании, что дает право на получение вознаграждений в других Оперирующих Компаниях в следующем Месяце.
- (a) Освобождение от выполнения требования Активности: предоставляется ПФ, выполняющим требование 4 КБ Активности путем размещения Личных заказов и заказов лично спонсированных Привилегированных Клиентов в его/ее Домашней Оперирующей Компании, что дает право на получение вознаграждений в других Оперирующих Компаниях в следующем Месяце.
- (b) Освобождение от выполнения квалификации на Премию за Лидерство: предоставляется Признанному Менеджеру, выполняющему требование Активности или получившему Освобождение от выполнения требования Активности, а также выполняющему требование к Личному/Неменеджерскому Объему для получения Премии за Лидерство в любой одной Оперирующей Компании в текущем месяце, что дает право на получение Премии за Лидерство в других Оперирующих Компаниях в следующем Месяце.
- 2.34. **Электронный магазин** – официальный сайт для покупки продукции [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com)
- 2.35. **Оптовая Цена (ОЦ)** – цена с 30% скидкой от РРЦ, Компания осуществляет продажу по Оптовой Цене только ПФ, Квалифицированным на Оптовую Цену.
- 2.36. **Квалификация на Оптовую Цену** – право приобретать продукцию по Оптовой Цене и право спонсировать Привилегированных Клиентов после приобретения одного из Наборов «Начни Свое Путешествие» или продукции объемом 2 Кредитных Балла в течение двух последовательных календарных месяцев в Домашней стране или в одной из Оперирующих

Компаний.

- 2.37. **РРЦ (рекомендованная розничная цена)** – цена по которой Компания рекомендует осуществлять продажу продукции Розничному покупателю через авторизированный личный сайт ПФ. Премии рассчитываются на основании РРЦ за вычетом применимых налогов (НДС, НсП).
- 2.38. **Розничный покупатель** – потребитель продукции Форевер, который приобретает ее через авторизованные каналы, но пока не подал заявку на регистрацию (Форма Заявления) в Компанию.
- 2.39. **ID номер** – Персональный идентификационный номер ПФ, присвоенный ему Компанией после принятия Формы Заявления.

### **3. КАК СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ ФОРЕВЕР И АССИСТЕНТОМ СУПЕРВАЙЗОРА**

- 3.1. Предпринимателем Форевер (ПФ) может стать лицо, достигшее 18-ти лет, заполнившее Форму Заявления ПФ и получившее одобрение от Компании. ПФ может быть спонсирован другим ПФ, который является Ассистентом Супервайзора или выше.
- 3.2. Если супруг/супруга ПФ, состоящего в зарегистрированном браке, желает вести свой собственный бизнес Форевер, ему/ей необходимо зарегистрироваться непосредственно под его/ее супругом/супругой или непосредственно под Спонсором супруга/супруги.  
В случае если, супруг/супруга ПФ прекратившего свою деятельность, хочет стать ПФ, то она должны зарегистрироваться непосредственно под спонсором прекратившего деятельности супруга/супруги. Однако, если прошло 12 месяцев или более с момента прекращения деятельности супруга/супруги, то он/она может выбрать себе в качестве спонсора любого ПФ.
- 3.3. Все правила, связанные с регистрацией и становлением ПФ, указаны в Форме Заявления, и в других документах включая Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения. Каждый ПФ обязан хорошо знать Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения.
- 3.4. ПФ после заполнения и подачи Формы Заявления в Компанию, в течение 14 дней может отозвать Форму Заявления, и аннулировать её. Но после аннулирования Формы Заявления ПФ может подать повторную Форму Заявления только по истечении 1 одного года с момента аннулирования прежней Формы, под тем же либо под другим спонсором.
- 3.5. Все ПФ должны соблюдать положения и пункты Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения. Также ПФ должны приобретать продукцию по объявленным ценам напрямую у Компании. В особенности

- все рекламные материалы, и печатные пособия о продукции ФЛП и бизнесе ФЛП должны быть приобретены напрямую у Компании.
- 3.6.** После одобрения Формы Заявления Компанией, ПФ в течении 7 дней не в праве приобретать продукцию более чем на 4 КБ. ЭТО ПРАВИЛО ДОЛЖНО ОБЯЗАТЕЛЬНО СОБЛЮДАТЬСЯ.
- 3.7.** Привилегированный Клиент, который в течение двух последовательных месяцев приобрел один из Наборов «Начни Свое Путешествие» или продукцию объемом 2 Кредитных Балла в Домашней стране или в одной из Оперирующих Компаний, достигает статуса Ассистент Супервайзор, и квалифицируется на Оптовую Цену.
- (а)** Привилегированный Клиент до момента квалификации на Оптовую Цену не получает никаких вознаграждений и не может спонсировать других ПФ, пока не достигнет статуса Ассистент Супервайзора.
- (б)** Привилегированный Клиент, спонсированный в течение полных шести месяцев и не достигший статуса Ассистента Супервайзора, получает право выбора нового Спонсора.
- (с)** Привилегированный Клиент, который выбирает нового Спонсора, теряет набранные объемы и будет считаться заново спонсированным для всех квалификационных программ.
- (д)** Привилегированный Клиент, получает право на покупку продукции с 5% скидкой от РРЦ.
- 3.8.** Предприниматель Форевер (ПФ), достигший статуса Ассистента Супервайзора получают право получать бонусы согласно Маркетингового Плана ФЛП и спонсировать других ПФ.
- 3.9.** Все покупки Ассистента Супервайзора, а также других ПФ выше статуса Ассистента Супервайзора добавляются в их личный оборот КБ.
- 3.10.** Пока Привилегированный Клиент не достигнет статуса Ассистента Супервайзора его/ее КБ будут засчитываться его/ее верхнему спонсору для выполнения требований активности. Это означает, что первые 2 КБ Привилегированного Клиента, будут засчитаны его/ее спонсору для выполнения активности в том же месяце в котором Привилегированный Клиент купил продукцию. Также Личная Премия с таких покупок будет выплачиваться спонсору в соответствии с его/ее уровнем в Маркетинговом Плане. Однако, КБ засчитываются только в той стране, в которой Привилегированный Клиент размещает заказ.
- 3.11.** ПФ, вне зависимости, сколько КБ дает ему его лично спонсированные Привилегированные Клиенты, должен для выполнения требований активности, каждый месяц оформлять на свой личный ID номер заказы не менее чем на 1 КБ.

## 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### Продвижения в Маркетинговом Плане

- 4.1. Единожды достигнув определенного статуса в Маркетинговом Плане, ПФ его не теряет, если только он не подаст Заявление на смену спонсора или Заявление на прекращение деятельности в ФЛП.
- 4.2. ПФ, не может быть передан другому спонсору.
- 4.3. ПФ получают значки нового статуса на первом торжественном мероприятии «День Успеха» (Success Day) после календарного месяца, в котором они достигли нового статуса. Значки новых достигнутых уровней вручаются только на мероприятии «День Успеха». (Руководство Компании может применять различные исключения).
- 4.4. Привилегированный Клиент, который создаст объем из 2 Личных КБ, размещенных в любой одной Оперирующей Компании за 1 или 2 последовательных календарных месяца, достигает статуса Ассистент Супервайзор.
- 4.5. ПФ, который создаст объем из 25 Личных и Неменджерских КБ в нескольких Оперирующих Компаниях за 1 или 2 последовательных календарных месяца достигает статуса Супервайзор.
- 4.6. ПФ, который создаст объем из 75 Личных и Неменджерских КБ в нескольких Оперирующих Компаниях за 1 или 2 последовательных календарных месяца достигает статуса Ассистент Менеджера.
- 4.7. Кредитные Баллы, размещенные в нескольких Оперирующих Компаниях, могут объединяться только для достижения уровней Супервайзора, Ассистента Менеджера и Менеджера. Для достижения статуса Ассистента Супервайзора требования по КБ должны быть выполнены в одной Оперирующей стране.
- 4.8. Кредитные Баллы, размещенные в нескольких Оперирующих Компаниях, не могут объединяться для выполнения Поощрительных Программ за исключением программы Глобальное Ралли и требования Новых Кредитных Баллов для квалификации на Игл Менеджер и Бонус Председателя.
- 4.9. Любые два последовательных месяца могут быть использованы для накопления Кредитных Баллов, необходимых для достижения уровня Ассистента Супервайзора, Супервайзора, Ассистента Менеджера. Уровень Менеджера можно выполнить за любых два (120КБ) или четыре (150КБ) последовательных месяца.
  - (a) Если ПФ достигает новый статус, размещая КБ в одной Оперирующей Компании, то это будет отражено в данной Стране сразу после квалификации и 15 числа следующего месяца после месяца выполнения квалификации во всех остальных странах.

## Статус Менеджера

- 4.10.** Когда Предприниматель ФорEVER и спонсируемая им группа осуществляет обеспечивает аккредитованные продажи объемом 120 КБ в течение одного или двух последовательных календарных месяцев, или 150 КБ в течение трёх или четырёх последовательных календарных месяцев в нескольких Оперирующих Компаниях, а также после построения команды в соответствующем порядке, Предприниматель ФорEVER достигает статуса Менеджера.
- 4.11.** Если ПФ сохранял статус Активного Лидера Продаж каждый месяц в течение всего периода квалификации (2 или 4 месяца), и выполнил одно из нижеперечисленных условий, то он получает статус Признанного Менеджера и получает значок Менеджера:
- Если, ПФ находящийся в одной из его нижестоящих групп достиг статуса Менеджера минимум за 1 месяц.
  - Если нижестоящий ПФ также квалифицируется в Менеджеры в тот же период, то ПФ должен быть Активным Лидером Продаж за тот же период и выполнить объём не менее 25 Личных и Неменеджерских Кредитных Баллов в последний квалификационный Месяц, с учетом КБ ПФ, не входящих в организацию нижестоящего квалифицирующегося Менеджера.
- ПФ, который квалифицируется на уровень Признанного Менеджера, как указано в Пункте 4.11, будет считаться Спонсированным Менеджером или Переведенным Менеджером в следующих случаях:
- 1) Если 120 или 150 Кредитных Баллов были размещены в одной Оперирующей Компании и ПФ выполнял Активность в его/ее Домашней Оперирующей Компании в течение квалификационного периода, данный ПФ будет считаться Спонсированным Менеджером как в Оперирующей Компании, где были размещены 120 или 150 Кредитных Баллов, так и в его/ее Домашней Оперирующей Компании; и как Переведенный Менеджер во всех других Оперирующих Компаниях.
  - 2) Если 120 или 150 Кредитных Баллов были размещены в нескольких Оперирующих Компаниях, ПФ будет считаться Спонсированным Менеджером в его/ее Домашней Оперирующей Компании и Переведенным Менеджером во всех других Оперирующих Компаниях.
- 4.12.** Менеджеры, не соответствующие условиям Пункта 4.11. становятся Непризнанными Менеджерами.
- Непризнанный Менеджер может квалифицироваться на получение Личной Премии, Дохода от заказов Привилегированного Клиента и

Премии за Объем, но не может квалифицироваться на получение Премии за Лидерство или любую программу для Менеджеров.

**4.13.** Непризнанный менеджер в будущем может в любое время квалифицироваться на статус Признанного менеджера, выполнив следующие два требования:

- 1) Выполнения объёма в 120 Личных и Неменеджерских КБ в течение любых двух последовательных месяцев, или 150 Личных и Неменеджерских КБ в течение любых трёх или четырёх последовательных месяцев.
- 2) Сохранения статуса Активного Лидера Продаж в этот же период квалификации.
- 3) Период квалификации на Признанного Менеджера не может начинаться ранее последнего месяца выполнения квалификации на Непризнанного Менеджера.
- 4) Если квалификация выполняется в месяц, непосредственно следующий за месяцем достижения уровня Непризнанного Менеджера, то КБ, не связанные с выполнением квалификации Менеджера нижестоящим ПФ, могут быть использованы для квалификации на Признанного Менеджера.
- 5) С даты выполнения требуемых Личных и Неменеджерских КБ ПФ становится Признанным Менеджером, и может квалифицироваться на получение Премии за лидерство.

**4.14.** Все ПФ, которые достигли статуса Менеджер, должны хорошо знать Политику Компании ФЛП и Кодекс Профессионального поведения, и должны следовать всем требованиям, изложенным в этой брошюре.

#### **4.15. Квалификация на статус Менеджера не в домашней стране**

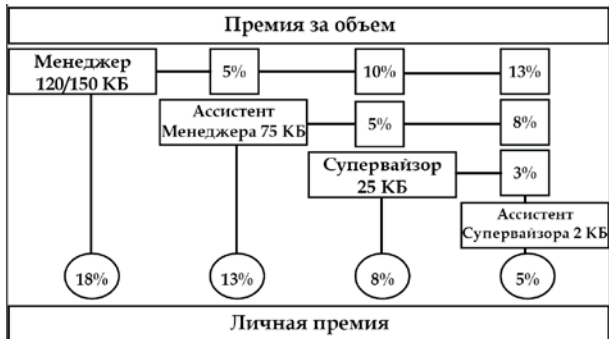
Если ПФ квалифицируется на уровень Менеджера не в своей домашней стране, и при этом у него нет нижестоящего ПФ также выполняющего квалификацию на уровень Менеджера в тот же период, для того чтобы стать Признанным Менеджером, ему необходимо быть Активным Лидером Продаж в каждый месяц квалификационного периода.

Если нижестоящий ПФ также квалифицируется в Менеджеры в тот же период, то ПФ должен быть Активным Лидером Продаж в каждый месяц квалификационного периода; а также выполнить объём не менее 25 Личных и Неменеджерских Кредитных Баллов в последний квалификационный Месяц в своей домашней стране или в стране, где выполняется квалификация на статус Менеджера, с учетом КБ нижестоящих ПФ, не входящих в организацию нижестоящего квалифицирующегося Менеджера.



# Маркетинговый План

После достижения уровня Ассистента Супервайзора, ПФ получает право квалифицироваться для получения премий по Маркетинговому Плану и спонсировать других ПФ. Суммарный объем продаж (измеряется в КБ), размещенный ПФ и его/ее нижестоящей организацией, используется ПФ для достижения новых Уровней, увеличения Скидок и Вознаграждений в соответствии со схемой ниже.



## Премии и Вознаграждения

### Ассистент Супервайзора

Получает:

- 30% скидку на Личные заказы.
- 30% Премию за онлайн розничные продажи
- 25% Доход от Привилегированного Клиента за заказы персонально спонсированных ПК.

**Активный Ассистент Супервайзора также получает:**

- 5% Премию за личные и розничные заказы.
- 5% Премию за заказы лично спонсированных Привилегированных Клиентов.
- 5% Личную Премию и Премию за заказы Привилегированного Клиента, утраченные неактивными нижестоящими Ассистентами Супервайзора.

### Супервайзор

Получает:

- 30% скидку, а также 8% Личную Скидку на Личные заказы.
- 30% Премию за онлайн розничные продажи и 8% Премию за Личные Продажи.
- 25% Доход от Привилегированного Клиента за заказы персонально спонсированных ПК.
- 8% Премию за заказы лично спонсированных Привилегированных Клиентов.

### **Активный супервайзор также получает:**

- 3% Премию за заказы персонально спонсированных Ассистентов Супервайзора и их нижестоящих групп.
- 5% Личную Премию и Премию за заказы Привилегированного Клиента, утраченные неактивными нижестоящими Ассистентами Супервайзора.

### **Ассистент Менеджера**

Получает:

- 30% скидку, а также 13% Личную Скидку на Личные заказы.
- 30% Премию за онлайн розничные продажи и 13% Премию за Личные Продажи.
- 25% Доход от Привилегированного Клиента за заказы персонально спонсированных ПК.
- 13% Премию за заказы лично спонсированных Привилегированных Клиентов.

### **Активный Ассистент Менеджера также получает:**

- 5% Премию за заказы персонально спонсированных Супервайзоров и их нижестоящих групп.
- 8% Премию за заказы персонально спонсированных Ассистентов Супервайзора и их нижестоящих групп.
- 5% Личную Премию и Премию за заказы Привилегированного Клиента, утраченные неактивными нижестоящими Ассистентами Супервайзора.

### **Менеджер**

Получает:

- 30% скидку, а также 18% Личную Скидку на Личные заказы.
- 30% Премию за онлайн розничные продажи и 18% Премию за Личные Продажи.
- 25% Доход от Привилегированного Клиента за заказы персонально спонсированных ПК.
- 18% Премию за заказы лично спонсированных Привилегированных Клиентов.

### **Активный Менеджер также получает:**

- 5% Премию за заказы персонально спонсированных Ассистентов Менеджера и их нижестоящих групп.
- 10% Премию за заказы персонально спонсированных Супервайзоров и их нижестоящих групп.
- 13% Премию за заказы персонально спонсированных Ассистентов Супервайзора и их нижестоящих групп.
- 5% Личную Премию и Премию за заказы Привилегированного Клиента, утраченные неактивными нижестоящими Ассистентами Супервайзора.

## Расчет Премий и Выплаты

- 4.16. Все премии рассчитываются на основании Рекомендованной Розничной Цены (РРЦ) без учета применимых налогов (НДС, НСП).
- 4.17. Все ПФ получают Доход от Привилегированного Клиента вне зависимости от его Активности в течение месяца.
- 4.18. Личная Премия и Премия за заказы Привилегированных Клиентов выплачивается Супервайзорам, Ассистентам Менеджера и Менеджерам, кроме Ассистентов Супервайзора вне зависимости от их активности. Ассистенты Супервайзора получают данные вознаграждения только в те месяцы, когда были активны.
- 4.19. Спонсору засчитываются все КБ персонально спонсированного Привилегированного Клиента и его нижестоящих групп до достижения этим Привилегированным Клиентом уровня Менеджера.
- 4.20. ПФ должен быть Активным в течение месяца, чтоб получить Премию за Объем от своих спонсированных групп.
- 4.21. Скидки и Премии рассчитываются в соответствии с уровнем, достигнутым на момент размещения заказа. Более высокие Скидки и Премии вступают в действие с даты перехода на более высокий уровень.
- 4.22. Ассистент Супервайзора, Супервайзор и Ассистент Менеджера не получает Премию за Объем от ПФ в спонсированной группе, находящегося на том же уровне маркетингового плана. Однако, его/ее КБ могут быть использованы для перехода на новые уровни и других квалификаций.
- 4.23. ПФ несут личную ответственность за учет КБ для квалификации на любые поощрительные программы и получение любых вознаграждений. ФЛП не несет ответственность в случае недобора достаточного количества КБ Предпринимателем Форевер.
- 4.24. В случае невыполнения требований по Активности Ассистентом Супервайзора Личная Премия и Премия за заказы Привилегированных Клиентов за этот месяц не будет выплачиваться, а ПФ статуса Супервайзор, Ассистент Менеджера и Менеджер не выплачивается Премия за Объем. Такие ПФ могут выполнить Активность в следующем месяце. Однако такая Активность не влияет и не распространяется на прошлые месяцы, когда ПФ не был Активным.
- 4.25. В случае, если ПФ не выполнил требование Активности, то соответствующие Вознаграждения выплачиваются первому активному вышестоящему спонсору. Компания не может распределить такое Вознаграждение нижестоящим ПФ.
- 4.26. Для квалификации на получение премий определенного месяца все заказы и необходимые оплаты должны быть предоставлены в Компанию не позднее сроков, объявленных Компанией днями закрытия Активности, Лидерской Активности и Карьеры. Сроки закрытия Активностей

ежемесячно сообщаются заранее в виде объявлений в офисах, или на сайте ФЛПК [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com). Для предотвращения всех возможных трудностей и проблем все ПФ должны оформлять заказы заблаговременно до даты закрытия Активностей. ПФ могут ежедневно проверять свои КБ на сайте [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). Компания не несет ответственность за необработанные заказы, поступившие позднее дней закрытия Активностей/Повышения статуса.

- 4.27. Сумма Вознаграждения устанавливается до удержания каких-либо налогов и других обязательных платежей, предусмотренных законодательством Кыргызской Республики. При этом Компания исчисляет и удерживает налоги и обязательные платежи, если такое требование установлено законодательством Кыргызской Республики. Обязанность по уплате налогов ПФ, который является индивидуальным предпринимателем, возлагается на такого ПФ в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.
- 4.28. В соответствии с законодательством Кыргызской Республики денежное вознаграждение начисляется за период не более последних трёх лет.
- 4.29. Выплаты Вознаграждений производятся в виде денежного перевода на банковский счет ПФ, 15-ого числа месяца следующего за месяцем начисления Вознаграждения, при условии предоставления Предпринимателем Форевер всех документов, необходимых для осуществления перевода до 10-го числа. Если 15-е число выпадает на нерабочий или выходной день, то выплата вознаграждения производится в первый рабочий день после 15го числа. Вознаграждения в сумме до 6000 сомов могут быть выплачены наличными в офисе Компании лично ПФ, при предоставлении оригинала паспорта последним, с 15 числа по 29 число месяца за предыдущий месяц (при этом Компания может отказать в выплате наличными на свое усмотрение). Выплаты Вознаграждений ПФ находящимся за границей выплачиваются банковским переводом, в установленные сроки, после предоставления всех необходимых документов, в этом случае ПФ лично покрывает банковскую комиссию, связанную с переводом ее/его вознаграждений.

## Политика 36 месяцев

- 4.30. (a) Предприниматели Форевер, не разместившие заказы в течение 36 последовательных календарных месяцев, теряют все права на нижестоящую организацию, нижестоящая организация переходит первому вышестоящему спонсору.
- (b) Если у такого ПФ в организации есть лично спонсированные Менеджеры, эти Менеджеры будут засчитаны Унаследованными Менеджерами для нового спонсора.

# Статусы выше Менеджера

Признанный Менеджер может квалифицироваться на статусы выше Менеджера одним из двух способов, которые не могут объединяться.

- a) Аккумулировать лично спонсированных Признанных Менеджеров Первого Поколения; **или**
- b) Аккумулировать нижестоящие линии Игл Менеджеров.
- c) Только те нижестоящие линии Eagle Менеджера, которые были созданы в годы, когда квалифицирующийся Менеджер выполнил Основные Требования, будут учитываться для его/ее общего накопленного объема. Квалифицирующийся Менеджер должен выполнить следующие Основные Требования в период с 1-го мая по 30 апреля, после квалификации на уровень Признанного Менеджера:
  - 1) Быть активным каждый месяц;
  - 2) Выполнять Квалификацию на получение Премии за Лидерство каждый месяц даже если нет нижестоящих менеджерских линий; КБ размещенные в месяцы, когда он/она не выполняли квалификацию на Получение Премии за Лидерство не будут засчитаны;
  - 3) Аккумулировать общий объем не менее 720 КБ размещенных в любых странах, из которых минимум 100 КБ НОВЫХ;
  - 5) Персонально спонсировать и развить не менее 2 Новых Супервайзеров в любой стране.
- d) Временное ограничение для накопления необходимого количества нижестоящих линий Менеджеров или Eagle Менеджеров отсутствует.
- e) Менеджер, который выполняет Основные Требования в течение квалификационного периода, может засчитывать линии Eagle Менеджеров за каждый предыдущий квалификационный период, в котором он/она также выполнял Основные Требования.
- f) Каждая нижестоящая линия Eagle Менеджера может быть засчитана только единожды для каждого вышестоящего квалифицирующегося Менеджера.
- g) Признанный Менеджер, чья деятельность была приостановлена с терминацией ID номера, или Признанный Менеджер, сменивший спонсора согласно Политике Компании, может быть засчитан предыдущим спонсором для квалификации на статус выше Менеджера.

## 4.31. Старший Менеджер

- (a) Вырастите 2 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**
- (b) Вырастите 1 Eagle Менеджера в команде
- (c) Награждается золотым значком с двумя драгоценными камнями.

## 4.32. Взмывающий Менеджер

- (a) Вырастите 5 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**

- (b) Вырастите 3 Eagle Менеджера в команде  
(c) Награждается золотым значком с четырьмя драгоценными камнями.
- 4.33. Сапфировый Менеджер**  
(a) Вырастите 9 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**  
(b) Вырастите 6 Eagle Менеджеров в команде  
(c) Награждается золотым значком с четырьмя сапфирами и полностью оплачиваемой поездкой на один из местных курортов на 4 дня и 3 ночи.
- 4.34. Бриллиантово-Сапфировый Менеджер**  
(a) Вырастите 17 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**  
(b) Вырастите 10 Eagle Менеджеров в команде  
(c) Награждается золотым значком с 2 бриллиантами и 2 сапфирами, специально изготовленной статуэткой, и полностью оплачиваемой поездкой на один из местных люксовых курортов на 5 дней и 4 ночи.
- 4.35. Бриллиантовый Менеджер**  
(a) Вырастите 25 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**  
(b) Вырастите 15 Eagle Менеджеров в команде  
(c) Награждается:  
1) золотым значком с 1 большим бриллиантом, кольцом особого дизайна с бриллиантом, и полностью оплачиваемой поездкой на один из заграничных люксовых курортов на 7 дней и 6 ночей.  
2) отменой требований по КБ для получения Премии за Лидерство, Премии за Объем и Вознаграждений по Поощрительным Программам, при условии выполнения ежемесячной Активности не менее 25 Спонсированных Менеджеров 1-го поколения.
- 4.36. Двойной Бриллиантовый Менеджер**  
(a) Вырастите 50 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**  
(b) Вырастите 25 Eagle Менеджеров в команде  
(c) Награждается золотым значком с 2 большими бриллиантами, эксклюзивной ручкой, украшенной бриллиантами, и полностью оплачиваемой поездкой на один из курортов Южной Африки на 10 дней и 9 ночей.
- 4.37. Тройной Бриллиантовый Менеджер**  
(a) Вырастите 75 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**  
(b) Вырастите 35 Eagle Менеджеров в команде  
(c) Награждается золотым значком с 3 большими бриллиантами, персональными часами с эксклюзивным дизайном, статуэткой особого дизайна, и полностью оплачиваемым кругосветным путешествием на 14 дней и 13 ночей.

#### **4.38. Бриллиантовый Центурион Менеджер**

- (a)** Вырастите 100 Спонсированных Признанных Менеджеров первого поколения; **или**
- (b)** Вырастите 45 Eagle Менеджеров в команде
- (c)** Награждается золотым значком с 4 большими бриллиантами.

### **Унаследованный или Переведенный Менеджер**

- 4.39.** Менеджер считается Унаследованным, если его/ ее Спонсор прекращает свою деятельность или переводится под другого вышестоящего спонсора согласно требованию 12-ти месячной квалификации на Премию за Лидерство. В таких случаях он/она становится Унаследованным Менеджером для его/ее следующего вышестоящего Спонсора.
- 4.40.** Менеджер считается Переведенным в соответствии с Политикой, указанной в Положении 4.11 до момента его/ее реквалификации как Спонсированного Менеджера.
- 4.41.** Статус Унаследованного Менеджера не влияет на размер Премий за Объем или Премий за Лидерство, выплачиваемых любому Менеджеру вверх по линии.
- 4.42.** Унаследованный или Переведенный Менеджер не засчитывается своему спонсору на квалификацию получения GEM вознаграждения, сокращении объема кредитных баллов при участии в Программе Поощрений.
- 4.43.** Унаследованный или Переведенный Менеджер, может квалифицироваться в Спонсированного Менеджера, выполнив следующие требования:
  - (a)** Создать объём в 120 или 150 Личных и Неменеджерских Кредитных Баллов в Оперирующей Компании, где он/она реквалифицируется как Спонсированный Менеджер в течение любых двух или четырёх последовательных месяцев соответственно;
  - (b)** Во время периода реквалификации сохранять статус Активного Лидера Продаж либо в его/ее Домашней Стране, либо создать Личный Объем 4 Кредитных Балла в той стране, где он/она достигает статуса Спонсированного Менеджера.
- 4.44.** Спонсированный Менеджер может засчитываться его/ее вышестоящему Менеджеру для квалификации на Премию Драгоценных Камней, для достижения уровня Менеджера с Драгоценными Камнями или любой другой квалификационной программы, требующей Спонсированных Менеджеров.

### **Премия за Лидерство**

- 4.45.** После того, как ПФ становится Признанным Менеджером, он может квалифицироваться на получение Премии за Лидерство, развивая и поддерживая нижестоящих Менеджеров и ПФ различных веток своей

организации, помогая им добиваться успеха в бизнесе ФЛП.

**4.46.** Признанный Менеджер, выполняющий 4КБ Активность и Личный и Неменеджерский оборот в размере 12 КБ в одной оперирующей компании, квалифицируется на получение Премии за Лидерство в этом месяце в этой оперирующей компании.

- (a) Требуемые ежемесячные 12 КБ снижаются до 8 КБ, если Активный Признанный Менеджер имел в своей организации две отдельные нижестоящие линии с Активными Признанными Менеджерами, чьи обороты составили не менее 25 КБ в предыдущем месяце.
- (b) Требуемые ежемесячные 12 КБ или 8 КБ снижаются до 4 КБ, если Активный Признанный Менеджер имел в своей организации три отдельные нижестоящие линии с Активными Признанными Менеджерами, чьи обороты составили не менее 25 КБ в предыдущем месяце.
- (c) В распечатке премий (Bonus Recap) отражены нижестоящие Активные Менеджеры с оборотом не менее 25 КБ за предыдущий месяц, упитывающиеся для сокращения требования для любого вышестоящего Менеджера на 8 КБ или 4 КБ.

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

Менеджер	1-я линия	2-я линия	3-я линия
	6%	3%	2%

- 6% первому вышестоящему КПЛ Менеджеру
- 3% второму вышестоящему КПЛ Менеджеру
- 2% третьему вышестоящему КПЛ Менеджеру

**4.48.** Менеджеру засчитываются все КБ персонально спонсированных Привилегированных Клиентов и их нижестоящих групп до достижения этими Привилегированными Клиентами уровня Менеджера. Также, если Менеджер выполнил квалификацию на получение Премии за Лидерство (КПЛ), в его/ее Лидерские КБ зачисляется:

- 40% от Личных и Неменеджерских Кредитных Баллов первых КПЛ Менеджеров в каждой линии;
- 20% от Личных и Неменеджерских Кредитных Баллов вторых КПЛ Менеджеров в каждой линии;
- 10% от Личных и Неменеджерских Кредитных Баллов третьих КПЛ Менеджеров в каждой линии.



- 4.49. (a)** В том случае, если Менеджер **не** поддерживает статус Активного лидера продаж в течение трех и более последовательных месяцев, он/она лишается права на выполнение квалификации на получение Премии за Лидерство даже если у него нет нижестоящих Менеджеров.
- (b)** Для того чтобы восстановить право на выполнение квалификации на получение Премии за Лидерство, Признанному Менеджеру необходимо выполнить следующие требования в любой одной Оперирующей Компании:
1. выполнять ежемесячный объём Личных и Неменеджерских продаж в 12 КБ в течение трех последовательных месяцев (даже при отсутствии Менеджеров в нижестоящей организации);
  2. быть Активным каждый месяц на протяжении того же периода;
- (c)** После выполнения этих условий, Премия за Лидерство будет выплачиваться в каждый месяц, в котором Менеджер выполнит квалификацию на получение Премии за Лидерство, начиная с четвертого месяца, которая будет выплачена 15-го числа пятого месяца.
- 4.50.** Менеджер, выполнивший квалификации для целей получения Премии за лидерство и Премии за Объем в своей Домашней стране, освобождается от требований выполнения квалификациях на получение Премии за объем и Премии за Лидерство в других странах в следующем месяце, как указано в пункте 2.34.
- 4.51. (a)** Признанный Менеджер, который не выполнял Квалификацию на получение Премии за Лидерство хотя бы 1 раз за прошедшие двенадцать последовательных месяцев навсегда теряет все нижестоящие Менеджерские линии, без права восстановления.
- (b)** Если признанный менеджер был неактивен в течение 3-х или более месяцев подряд и потерял право на выполнение квалификации на Получение Премии за лидерство, и не выполнял квалификацию на Получение Лидерской Премии 11 последовательных месяцев подряд, в этом случае такой Менеджер должен быть и 4 КБ Активным и создать Личный и Неменеджерский оборот не менее 12 КБ в 12-й, в 13-й и 14-й месяцы, чтобы не потерять нижестоящих Менеджеров.
- (c)** Непризнанный Менеджер должен выполнить квалификацию на Признанного менеджера до окончания 12-месячного периода, чтобы избежать потери Менеджеров в своей Команде.
- (b)** Утраченная Менеджерская линия становится Унаследованным Менеджером для первого вышестоящего Менеджера, Квалифицированного на Премию за Лидерство, относительно его/ее первоначального Спонсора.

## **GEM Вознаграждение (Вознаграждение за статус)**

- 4.52.** КПЛ Менеджеры уровня Сапфир и выше, имеющие в Стране

Квалификации необходимое число Активных Менеджеров первого Поколения в текущем месяце или необходимое число Менеджеров с Общим Объемом не менее 25 КБ в отдельных спонсорских линиях, получают дополнительное Вознаграждение за статус (GEM Вознаграждение). GEM Вознаграждение основывается на РРЦ за вычетом налогов за Личный и Неменеджерский Объем КПЛ Менеджеров Первого, Второго и Третьего Поколения, согласно следующей схеме:

- (a) Сапфировые Менеджеры и выше, которые спонсируют 9 или более Активных местных Менеджеров 1-ой линии или 9 Менеджеров, в разных структурах, каждый из которых имеет 25 или более общих КБ в течение месяца, получают дополнительно 1% от заказа своих Менеджеров 1, 2 или 3-го поколения в этом месяце. Данный % прибавляется Признанным Менеджерам к Премии за лидерство. Таким образом, Премия за Лидерство составит 6%, 4%, 3% соответственно.
- (b) Бриллиантово-Сапфировые Менеджеры и выше, которые спонсируют 17 или более Активных местных Менеджеров 1-ой линии или 17 Менеджеров, в разных структурах, каждый из которых имеет 25 или более общих КБ в течение месяца, получают дополнительно 2% от заказа своих Менеджеров 1, 2 или 3-го поколения в этом месяце. Данный % прибавляется Признанным Менеджерам к Премии за лидерство. Таким образом, Премия за Лидерство составляет 8%, 5%, 4% соответственно.
- (c) Бриллиантовые Менеджеры, которые спонсируют 25 или более Активных местных Менеджеров 1-ой линии или 25 Менеджеров, в разных структурах, каждый из которых имеет 25 или более общих КБ в течение месяца, получают дополнительно 3% от заказа своих Менеджеров 1, 2 или 3-го поколения в этом месяце. Данный % прибавляется Признанным Менеджерам к Премии за лидерство. Таким образом, Премия за Лидерство составляет 9%, 6%, 5% соответственно.
- (d) Проценты GEM вознаграждений не суммируются. GEM Менеджер получает вознаграждение по наивысшему проценту, на которую он/она квалифицировались.

4.53. (a) GEM вознаграждения, согласно условиям Международного Спонсорства будут выплачиваются каждой страной самостоятельно, на основе РРЦ за Личный и Неменеджерский Объем, размещенный Менеджерами 1, 2 или 3-го поколения в данной стране. Для получения GEM Вознаграждения, в месяц квалификации необходимо наличие в нижестоящей линии требуемого количества Активных Менеджеров 1-ой линии или требуемое число Менеджеров с Общим Объемом не менее 25 КБ в отдельных спонсорских линиях в этой стране в месяц квалификации на получение Вознаграждения.

(b) Иностраный Менеджер Первого Поколения может засчитываться

своему вышестоящему Менеджеру для квалификации на получение GEM вознаграждения, если он/она реквалифицируется как Спонсированный Менеджер в той стране, в которой Менеджер квалифицируется на GEM вознаграждение. Иностраннный Менеджер будет засчитываться своему вышестоящему спонсору на получение GEM вознаграждения, только после реквалификации на Спонсированного Менеджера и при условии получения подтверждения Активности из Домашней страны (Вейвера).

(с) ПФ, которые квалифицируются на получение GEM вознаграждения в качестве Сапфирового Игл Менеджера, Бриллиантово-Сапфирового Игл менеджера или Бриллиантового Игл менеджера автоматически будут претендовать на получение 1%, 2%, или 3% GEM вознаграждения соответственно в своей Домашней Стране.

Если GEM менеджер квалифицируется как GEM Игл менеджер на уровне, который ниже, чем его/ее фактический GEM уровень (то есть Бриллиантовый менеджер, который квалифицируется как Сапфировый Игл Менеджер) он/она получит процент выплат по GEM вознаграждению, который соответствует его/ее квалификации Игл менеджера, за исключением месяцев когда он/она квалифицируются на более высокий процент выплат, согласно политике получения GEM вознаграждения (см. 4.52-4.53).

(d) Унаследованные, Переведенные или Непризнанные менеджеры не учитываются на квалификацию GEM вознаграждение.

## **Поощрительная Программа Chairman's Bonus (Бонус Председателя)**

### **4.54. Основные условия**

- 1) Совет Директоров обладает исключительным правом на принятие окончательного решения касательно участия ПФ в Поощрительной программе. Руководство Компании будет основываться на всех положениях Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.
- 2) ПФ может квалифицироваться только в одной Оперирующей компании. Если он/она выполняют квалификацию в нескольких Оперирующих Компаниях, то Оперирующая Компания, в которой у ПФ наибольшее количество личных и неменджерских КБ будет признана квалифицированной Оперирующей Компанией.
- 3) Основные требования для всех Уровней: после достижения уровня Признанного Менеджера Предпринимателю Форевер необходимо выполнить ВСЕ указанные ниже требования либо в Домашней Стране, либо в Стране Выполнения Квалификации. Выполнение требований в различных странах недопустимо.
  - а. Будьте Активным Признанным Менеджером в течение всего

- периода квалификации, или будьте Активным каждый месяц после достижения статуса Признанного Менеджера.
- b. Квалифицироваться на получение Премии за Лидерство (даже при отсутствии Менеджеров в нижестоящей организации). КБ, размещенные в месяцы невыполнения квалификации на Премию за Лидерство, НЕ засчитываются для данной квалификации.
  - c. В любой из Стран-Участниц необходимо выполнить следующие требования:
    - i. Выполнить квалификацию на поощрительную программу Forever2Drive;
    - ii. Приобретать продукцию только после того, как 75% продукции из предыдущего заказа было продано, потреблено или иным образом использовано.
    - iii. Строить бизнес в соответствии с принципами сетевого маркетинга, Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.
    - iv. Посещать и поддерживать мероприятия, проводимые Компанией.

#### **4.55. Chairman's Bonus Менеджер - Уровень 1.**

В дополнение к основным требованиям, необходимо выполнить следующие условия:

- 1) В квалификационный период, после достижения уровня Признанного Менеджера, создать Глобально Личный и Неменеджерский Объем в 700 Кредитных Баллов, из которых минимум 150 КБ должны быть Новыми КБ.
  - a. КБ, размещенные вне Страны Выполнения Квалификации, не будут засчитаны для расчета Доли Участия в Фонде Программы.
- 2) Выполнить одно из следующих условий:
  - a) Нижестоящего Признанного Менеджера с общим групповым объемом 600 КБ или более, размещенных в Стране выполнение Квалификации в квалификационный период после достижения уровня Признанного Менеджера.
    - Учитываются только те КБ, которые были размещены нижестоящим Менеджером, в месяцы выполнения этим менеджером требования Активности.
    - Менеджер может быть существующим Менеджером или новым Менеджером, квалифицировавшимся в течение квалификационного периода.
    - Размещённые нижестоящим Менеджером 600 КБ не учитываются при расчете Доли Участия.

Или

- b) Нижестоящего Chairman's Bonus квалифицированного Менеджера в любой из Стран-Участниц Программы.
- 3) Переспонсированные ПФ зачитываются для выполнения требований Уровня 1.
- 4) Если ПФ достигает уровня Менеджера в течение Квалификационного периода, требования по Chairman's Bonus остаются неизменными, нужно обеспечить оборот в размере 700 Личных и Неменеджерских КБ, включая минимум 150 Новых КБ после достижения уровня Менеджер.

#### **4.56. Chairman's Bonus Менеджер - Уровень 2.**

В дополнение к Основным требованиям, необходимо выполнить следующие условия:

- 1) В квалификационный период, после достижения уровня Признанного Менеджера, создать Глобально Личный и Неменеджерский Объем в 600 Кредитных Баллов, из которых минимум 100 КБ должны быть Новыми КБ.
  - a. КБ, размещенные вне Страны Выполнения Квалификации, не будут засчитаны для расчета Доли Участия в Фонде Программы.
- 2) Развить в любом поколении 3 (троих) Chairman's Bonus Менеджеров, каждого в отдельной линии, в любой из Стран-Участниц.
- 3) Переспонсированные ПФ зачитываются для выполнения всех требований Уровня 2.
- 4) Если ПФ достигает уровня Менеджера в течение Квалификационного периода, требования по Chairman's Bonus остаются неизменными, нужно обеспечить оборот в размере 600 Личных и Неменеджерских КБ, включая минимум 100 Новых КБ после достижения уровня Менеджер.

#### **4.57. Chairman's Bonus Менеджер - Уровень 3.**

В дополнение к Основным требованиям, необходимо выполнить следующие условия:

- 1) В квалификационный период, после достижения уровня Признанного Менеджера, создать Глобально Личный и Неменеджерский Объем в 500 Кредитных Баллов, из которых минимум 100 КБ должны быть Новыми КБ.
  - a. КБ, размещенные вне Страны Выполнения Квалификации, не будут засчитаны для расчета Доли Участия в Фонде Программы.
- 2) Развить в любом поколении 6 (шестерых) Chairman's Bonus Менеджеров, каждого в отдельной линии, в любой из Стран-Участниц.
- 3) Переспонсированные ПФ зачитываются для выполнения всех требований Уровня 2.
- 4) Если ПФ достигает уровня Менеджера в течение Квалификационного периода, требования по Chairman's Bonus остаются неизменными,

нужно обеспечить оборот в размере 500 Личных и Неменеджерских КБ, включая минимум 100 Новых КБ после достижения уровня Менеджер.

#### **4.58. Расчеты Вознаграждений по Программе Chairman's Bonus**

1) Международный Фонд Программы определяется и распределяется следующим образом:

- (a) Половина Фонда выплачивается ПФ, квалифицировавшимся на Уровень 1, Уровень 2, Уровень 3.
- (b) Одна треть Фонда выплачивается ПФ, квалифицировавшимся на Уровень 2 и Уровень 3.
- (c) Одна шестая часть Фонда выплачивается ПФ, квалифицировавшимся на Уровень 3.

(2) Квалифицирующий ПФ будет награжден Вознаграждением согласно количеству общих КБ, набранных в Стране квалификации (не включая КБ, набранных за пределами Страны квалификации), плюс общие КБ, набранные первым Chairman's Bonus Менеджером в каждой спонсорской линии в любой Стране-участнице.

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

#### **4.59. Награждение поездкой на Глобальное Ралли Chairman's Bonus Менеджеров**

В том случае, если ПФ квалифицируются на Chairman's Bonus и не квалифицировались на поездку на Глобальное Ралли путем выполнения 1 500 КБ Общего Объема или выше, то они награждаются поездкой на Глобальное Ралли на двоих, на котором получают признание и Вознаграждение.

Эта поездка включает в себя:

- Авиаперелет, проживание, и питание на 5 дней и 4 ночей;
- Денежные средства на карманные расходы, эквивалентную 250 долларов США, предоставляются на карточке Global Rally Card.

## **Программа Поощрений Forever2Drive**

В поощрительной программе Forever2Drive имеют право участвовать все Признанные Менеджеры.

4.60. Все требования по КБ для квалификации на Программу должны быть выполнены в одной Оперирующей Компании. ПФ может квалифицироваться в нескольких Оперирующих Компаниях, если выполнит требования по в каждой такой Компании.

4.61. Существуют три уровня квалификаций поощрительной программы

Forever2Drive:

- **Уровень 1:** Компания ежемесячно выплачивает максимум 400 Евро по курсу, установленному Компанией, в течение максимум 36 месяцев.
- **Уровень 2:** Компания ежемесячно выплачивает максимум 600 Евро по курсу, установленному Компанией, в течение максимум 36 месяцев.
- **Уровень 3:** Компания ежемесячно выплачивает максимум 800 Евро по курсу, установленному Компанией, в течение максимум 36 месяцев.

**4.62.** В таблице приведены объемы, которые необходимо выполнять в течение трёх последовательных месяцев, для получения квалификации на программу Forever2Drive.

Уровни	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
Количество КБ в 1-ый месяц	50	75	100
Количество КБ во 2-ой месяц	100	150	200
Количество КБ в 3-ий месяц	150	225	300

**4.63.** В течение периода 36 месяцев, следующего за квалификационным периодом, Менеджер будет получать максимальную сумму вознаграждения, соответствующую уровню квалификации, при условии, что общий объем КБ поддерживается на уровне третьего месяца или превосходит его.

- (a) Если общий объем КБ Менеджера падает, ниже требуемого объема за третий месяц, то сумма поощрительных премий за этот месяц будет определена из расчета 2,66 Евро по курсу, установленному Компанией, за каждый КБ.
- (b) Если Общий Объем Менеджера падает ниже 50 КБ в любой из последующих месяцев, поощрительные премии за этот месяц выплачиваться не будут. Если в последующий месяц Объем Менеджера увеличивается на 50 КБ и более, поощрительные премии выплачиваются в соответствии с вышеуказанными правилами.

**4.64.** Для Менеджеров, у которых в нижестоящей группе имеются 5 спонсируемых

Активных Менеджеров 1-ой линии, в течение третьего квалификационного месяца и всех последующих месяцев 36-месячного периода, требование квалификационного оборота Аккредитованных продаж составляет:

- 110 КБ для 1-го Уровня;
- 175 КБ для 2-го Уровня;
- 240 КБ для 3-го Уровня.

За каждых дополнительных 5-ых новых лично спонсируемых Активных Признанных Менеджеров 1-ой линии, в течение третьего квалификационного месяца и последующего 36-месячного периода, требование оборота Аккредитованных продаж для всех квалифицирующихся Менеджеров по количеству требуемых КБ снижается:

- на 40 КБ для 1-го Уровня;
- на 50 КБ для 2-го Уровня;
- на 60 КБ для 3-го Уровня.

- 4.66.** По завершении третьего квалификационного месяца для данной программы, ПФ может начать выполнение квалификации для более высокого статуса со следующего (четвертого) месяца. Например, ПФ, получивший право на 1 Уровень в январе, феврале и марте, с апреля может начать выполнение квалификации для второго или третьего Уровня.
- 4.67.** В конце 36-месячного периода ПФ может вновь квалифицироваться на Поощрительную программу Forever2Drive, выполняя вышеописанные квалификационные требования. Для квалификации могут быть выбраны 3 любых последовательных месяца в пределах 6-ти месячного периода, непосредственно перед окончанием первоначального 36-месячного периода.
- 4.68.** Вознаграждение в адрес ПФ рассчитывается на основе КБ, полученных в месяце, в котором были выполнены условия поощрительной программы Forever2Drive. После подтверждения Компанией производится выплата переводом на банковский счет ПФ, 15-го числа следующего месяца. Кроме того, Компанией подготавливается награда, которая вручается на следующем собрании «День Успеха» следующим за месяцем выполнения квалификации. Вознаграждения последующих 35 месяцев рассчитываются автоматически и указываются в выписке о Вознаграждениях (Recap).
- 4.69.** (a) КБ засчитываются в квалификационный объем и объем необходимый для получения вознаграждения по программе, только в те месяцы, в которые квалифицирующийся Менеджер выполняет требование Активности.
- (b) КБ активного ПФ, размещенные до квалификации на уровень Менеджера, входят в квалификационный объем Программы Forever2Drive.
- (c) КБ размещенные в разных странах не могут быть объединены.

## Поощрительная Программа Игл Менеджер

- 4.70.** а) Статус Игл Менеджера достигается каждый год. Менеджер может квалифицироваться путем выполнения следующих требований в течение Квалификационного периода с 1-го мая по 30-е апреля, после квалификации на статус Признанного Менеджера:
1. Сохранять статус Активного Лидера Продаж и выполнять



- квалификацию на получение Премии за Лидерство (даже при отсутствии Менеджеров в нижестоящей организации). Кредитные Баллы, размещенные в месяцы невыполнения квалификации на Премию за Лидерство, НЕ засчитываются для данной квалификации.
2. Обеспечивать Глобальный общий оборот в размере не менее, чем 720 КБ, которые включают не менее 100 Новых КБ.
  3. Поддерживать местные и региональные мероприятия, организованные Компанией.

Следующее требование должно быть выполнено в период квалификации на программу Игл Менеджер с мая по апрель следующего года, при этом может быть выполнено до или после квалификации на статус Признанного Менеджера.

4. Персонально спонсировать и развить не менее 2-х новых Супервайзоров, зарегистрированных в квалификационный период в любой из стран.

**b)** В дополнение к вышеуказанным требованиям для достижения статуса Игл Менеджера, ПФ, находящимся на статусе Старшего Менеджера и выше, необходимо развивать и поддерживать нижестоящих Игл Менеджеров в соответствии с представленными ниже требованиями (1-8). Каждый нижестоящий Игл Менеджер должен находиться в отдельной спонсорской линии и может находиться в любой линии.

Данное требование применяется при условии квалификации на Статус Менеджера до начала Квалификационного периода.

- 1) Старший Менеджер: 1 нижестоящий Игл Менеджер;
- 2) Взмывающий Менеджер: 3 нижестоящих Игл Менеджера;
- 3) Сапфировый Менеджер: 6 нижестоящих Игл Менеджеров;
- 4) Бриллиантово-Сапфировый Менеджер: 10 нижестоящих Игл Менеджеров;
- 5) Бриллиантовый Менеджер: 15 нижестоящих Игл Менеджеров;
- 6) Двойной Бриллиантовый Менеджер: 25 нижестоящих Игл Менеджеров;
- 7) Тройной Бриллиантовый Менеджер: 35 нижестоящих Игл Менеджеров;
- 8) Бриллиантовый Центурион Менеджер: 45 нижестоящих Игл Менеджеров.

GEM Менеджеры могут квалифицироваться по статусу ниже своего уровня, но не ниже уровня Взмывающего Игл Менеджера. К примеру, если у Бриллиантового Менеджера в команде квалифицировались 3 Игл Менеджера, он квалифицируется на статус Игл Менеджера, и будет признан Бриллиантовым Менеджером, квалифицированным на статус Игл Менеджера.

- (c) Переспонсированные ПФ, засчитываются, как новые Супервайзоры и в Новые КБ.
- (d) Менеджер может объединить Игл Менеджеров из разных стран с целью

достижения статуса Игл Менеджера. Если Менеджер спонсирует ПФ, выполняющего деятельность в разных странах, то Игл Менеджеры из группы данного ПФ из разных стран будут засчитываться, но с одной группы один и тот же Игл Менеджер может засчитываться не более одного раза.

- (e) В случае если ПФ становится Менеджером в течение Квалификационного периода:
- a. Привилегированные клиенты зарегистрированные в последний месяц квалификации на статус Менеджера засчитываются в требования новых супервайзеров в этот квалификационный период;
  - b. КБ, набранные до выполнения статуса Менеджера, являются НЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМИ для условий поощрительной программы Игл Менеджер. Требования (720 КБ, 100 Новых КБ) необходимо выполнять после достижения статуса Признанного Менеджера.
- (f) После выполнения требований по достижению статуса Игл Менеджер, ПФ награждается поездкой на ежегодное собрание Игл Менеджеров, которое проходит в соответствующем регионе. Данная поездка включает в себя:
- авиабилет и проживание в отеле на четыре ночи на двоих;
  - приглашение на эксклюзивный тренинг Игл Менеджеров;
  - допуск ко всем событиям в рамках собрания Игл Менеджер.
- (g) ПФ выполнивший квалификацию Сапфировый Игл менеджер, Бриллиантово-Сапфировый Игл менеджер или Бриллиантовый Игл менеджер автоматически квалифицируется на получение 1%, 2% или 3% GEM вознаграждения соответственно, в своей домашней стране на протяжении 12 месяцев начиная с мая месяца, за каждый месяц в котором он был квалифицирован на получение Премии за Лидерство.

## Глобальная Команда Лидеров (Global Leadership Team)

- a) Глобальная команда лидеров – это поощрительная программа, которая выполняется и обновляется каждый год, путем достижения 7 500 КБ в течение календарного года после квалификации на Признанного Менеджера.
- b) Менеджеры, ставшие участниками Команды Мировых Лидеров, путем выполнения 7 500 КБ в течение календарного года, будут приглашены на эксклюзивное всеобщее собрание Глобального Ралли, где будут проводиться признание и награждение.
- c) Для получения Вознаграждения, соответствующего выполнению квалификации на участие в Глобальной Команде Лидеров, необходимо

участвовать в Глобальном Ралли.

## Глобальное Ралли ФЛП

- a. ПФ может квалифицироваться на поездку на Глобальное Ралли ФЛП, включающую авиаперелет, проживание, питание, денежные средства на расходы, путем обеспечения оборота в размере не менее 1 500 КБ с 1 января по 31 декабря каждого года. Чтобы получить максимальную пользу от этой программы, ПФ, получивший право на участие, должен участвовать во всех мероприятиях, связанных с Глобальным Ралли, организуемых Компанией.
- b. Для целей участия в Глобальном Ралли, оборот в размере не менее 1 500 КБ, может включать КБ со всех стран, где у квалифицирующегося ПФ есть спонсируемые группы. Квалифицирующийся ПФ самостоятельно несет ответственность за предоставление в Компанию до 31 декабря информации, касательно размера оборота, выполненного в других странах.
- c. Менеджерский оборот КБ, выполненный в любой из месяцев, в котором ПФ не выполнил требование Активности, и Лидерский объем КБ выполненный в любой из месяцев, в котором Менеджер не квалифицировался на получение Премии за Лидерство, не засчитывается для квалификации для Глобального Ралли. Однако, объем личных КБ ПФ засчитывается в данную квалификацию вне зависимости от статуса Активности.
- d. ПФ выполняет квалификацию в зависимости от объема КБ его/ее группы и квалифицируется в программе Глобальное Ралли в соответствии со следующим порядком.
- e. **Менеджер Поощрительной Программы Chairman's Bonus/Бонус Председателя (оборот ниже 1 500 КБ):**
  - 1. Авиабилеты, проживание, питание на 5 дней и 4 ночей;
  - 2. Денежные средства на карманные расходы в размере 250 долларов США предоставляются на карточке Global Rally (при условии участия на Глобальном Ралли).
- f. **Менеджер с общим оборотом 1 500 КБ:**
  - 1. Авиабилеты, проживание, питание на 6 дней и 5 ночей;
  - 2. Денежные средства на карманные расходы в размере 500 долларов США предоставляются на карточке Global Rally (при условии участия на Глобальном Ралли).
  - 3. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
- g. **Менеджер с общим оборотом 2 500 КБ:**
  - 1. Авиабилеты, проживание, питание на 6 дней и 5 ночей;
  - 2. Денежные средства на карманные расходы в размере 1200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally (при условии участия на Глобальном Ралли);

3. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
- h. Менеджер с общим оборотом 5 000 КБ:**
1. Авиабилеты, проживание, питание на 6 дней и 5 ночей;
  2. Денежные средства на карманные расходы в размере 2200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally (при условии участия на Глобальном Ралли);
  3. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
  4. Пользование VIP входом на торговой территории Ралли.
- i. Менеджер с общим оборотом 7 500 КБ:**
1. Авиабилеты, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;
  2. денежные средства на карманные расходы в размере 3200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally (при условии участия на Глобальном Ралли);
  3. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
  4. Пользование VIP входом на торговой территории Ралли.
- j. Менеджер с общим оборотом 10 000 КБ:**
1. Авиабилеты, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;
  2. Право перелета в оба конца на Ралли Бизнес классом;
  3. Денежные средства на карманные расходы в размере 3200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally (при условии участия на Глобальном Ралли);
  4. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
  5. Пользование VIP входом на торговой территории Ралли.
- k. Менеджер с общим оборотом 12 500 КБ:**
1. Авиабилеты, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;
  2. Право перелета в оба конца на Ралли Бизнес классом;
  3. Денежные средства на карманные расходы в размере 5200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally и дополнительно 7500 долларов США вносятся головным офисом в Домашней стране на банковский счет;
  4. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
  5. Пользование VIP входом на торговой территории Ралли.
- l. Менеджер с общим оборотом 15 000 КБ:**
1. Авиабилеты, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;
  2. Право перелета в оба конца на Ралли Бизнес классом;
  3. Денежные средства на карманные расходы в размере 5200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally и дополнительно 15000 долларов США вносятся головным офисом в Домашней стране на банковский счет;
  4. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
  5. Пользование VIP входом на торговой территории Ралли.
- m. Менеджер с общим оборотом 20 000 КБ (первый год):**
1. Авиабилеты, проживание, питание на 8 дней и 7 ночей;

2. Право перелета в оба конца на Ралли Бизнес классом;
  3. Денежные средства на карманные расходы в размере 5200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally и дополнительно 15000 долларов США вносятся головным офисом в Домашней стране на банковский счет;
  4. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
  5. Пользование VIP входом на торговой территории Ралли.
- n. **Общий оборот 20 000 КБ (последующие годы):**
1. Авиабилеты, проживание, питание на 8 дней и 8 ночей;
  2. Право перелета в оба конца на Ралли Бизнес классом;
  3. Денежные средства на карманные расходы в размере 5200 долларов США предоставляются на карточке Global Rally и дополнительно 25000 долларов США вносятся головным офисом в Домашней стране на банковский счет;
  4. Право участвовать на специальных Турах Ралли.
  5. Пользование VIP входом на торговой территории Ралли.

## Участие в Поощрительных Программах

- a. Целью всех поощрительных программ является создание лучших условий ведения деятельности Предпринимателя ФорEVER, и развитие здоровых принципов сетевого маркетинга. Они включают в себя этичное спонсирование, и заказ товаров по мере потребления. КБ и награды не могут передаваться третьим лицам, и присуждаются только тем ПФ, кто строит свой бизнес в соответствии с требованиями Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.
- b. Персональными значками награждаются только те ПФ, чье имя будет указано в Форме Заявления ПФ.
- c. Компания сохраняет за собой право на изменение условий поощрительных программ. ПФ будут информированы о любых изменениях до начала Квалификационного периода, через журналы ФорEVER, объявления в офисе или на сайте Компании. ПФ, получившим право участия в любом из мероприятий, организованных со стороны ФЛП, необходимо заполнять специальную форму заявления. Билеты на мероприятия предоставляются по заполненным формам заявления. Распределение комнат осуществляется по принципу «одна комната для двоих». ПФ желающему получить одноместный номер, необходимо произвести дополнительную оплату.
- d. Если ПФ, получивший право участия на одном из мероприятий (Игл Менеджер, Глобальное Ралли), не состоит в браке или супруг(а) по каким-либо причинам не может присутствовать на мероприятии, то ПФ имеет право привести с собой активного ПФ, квалифицированного на уровень Признанного Менеджера.

- e. К Поощрительным поездкам относятся: Глобальное Ралли, Игл Менеджер Ретрит, а также поездки для Сапфировых, Бриллиантово-Сапфировых, Бриллиантовых, Двойных Бриллиантовых и Тройных Бриллиантовых Менеджеров.
- f. ПФ, прекратившие свою деятельность в ФЛП, не могут воспользоваться вышеуказанными условиями и получать вознаграждения от Компании.
- g. Поощрительная поездка для Сапфировых, Бриллиантово-Сапфировых, Бриллиантовых, Двойных Бриллиантовых и Тройных Бриллиантовых Менеджеров действительна в течение 24 месяцев после выполнения квалификации.

## 5. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ЗАКАЗА И ДОСТАВКА ПРОДУКЦИИ

### Оформления Заказа

- 5.1 (a) Категорически не рекомендуется «создание запасов» и «совместные покупки», и если доказательства подобных случаев будут выявлены, это приведет к потере квалификации на премии, награды или права для программ поощрения и прекращения деятельности ПФ. Не допускается давать новый заказ до реализации 75% продукции, находящейся в запасе.  
(b) Вместе с реализацией продукции третьим лицам по РРЦ ПФ разрешено продавать продукцию по цене с 30% скидкой только своему личному спонсору. Если Компанией будут выявлены случаи, когда один ПФ продает продукцию другому ПФ по цене Компании или ниже, оба этих ПФ будут восприняты как нарушившие требования Политики Компании. КБ и также начисления по этой покупке не будут засчитаны. Компания может принять решение о приостановке активности таких ПФ, вплоть до аннулирования договора.
- 5.2 Все заказы на продукцию, а также на печатные материалы должны быть оформлены в Официальном Представительстве Компании или на сайте компании [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com).
- 5.3 Заказ принимается к исполнению Компанией только после получения оплаты за заказ. ПФ может заказывать и приобретать продукцию только на свой ID номер, указанный в Форме Заявления. Однако ПФ может по подписанной им самим доверенности установленной формы передать право заказа, оплаты и получения товара третьей стороне, в случае если доверенность будет принята руководством Компании. В этом случае ПФ сам несёт ответственность за действия третьей стороны и их последствия. Компания в праве отказать в оформлении заказа по доверенности, либо

потребовать Нотариального заверения доверенности. Компания принимает заказы в офисе, по телефону, электронной почте, в онлайн-магазине на сайте Компании.

- 5.4 Онлайн покупка Продукции в интернете может осуществляться исключительно посредством веб-сайта Компании [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com) Заказ Продукции, оформленный через данный веб-сайт в режиме онлайн, поступает напрямую в Компанию.
- 5.5 Ответственность за надлежащее оформление заказа несет ПФ. Все заказы нужно проверять по счету-фактуре и накладной сразу после оформления, и в случае несоответствия количества и качества немедленно сообщить. При доставке заказа курьерской службой претензии по количеству и товарному виду продукции не принимаются, если ПФ не смог предоставить документы о приемке заказа (накладная курьерской службы) с отметкой о претензии при приемке продукции от перевозчика. При этом ПФ должен известить Компанию о наличии несоответствия или порчи внешнего товарного вида продукции при доставке в течении 24 часов, с момента получения товара.
- 5.6 Продукция, по которой не была предъявлена какая-либо претензия в указанные выше сроки, считается принятой. Возврат такой Продукции не производится.
- 5.7 Возврат денежных средств ПФ в случае возврата продукции возможен только при расторжении договора. ПФ вправе потребовать замену Продукции на идентичную, в случае обнаружения заводского брака.
- 5.8 Все последующие заказы, кроме первичного, который должен быть осуществлен на сумму, эквивалентную не менее 100 Евро (по курсу установленному Компанией в сомах), осуществляются на сумму эквивалентную не менее 50 Евро, (по курсу установленному Компанией в сомах). Печатные материалы не включаются в сумму заказа. Требования по минимальному заказу могут быть изменены Компанией, если она посчитает это необходимым, в одностороннем порядке.
- 5.9 В целях предотвращения возможных задержек при подаче и оформлении заказа и других затруднений, все заказы и необходимые платежи должны быть предоставлены в Компанию не позднее сроков, объявленных Компанией днями закрытия месяца. Сроки закрытия месяца ежемесячно сообщаются заранее в виде объявлений в офисах, на сайте Компании [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com). Для предотвращения всех возможных трудностей и проблем, все ПФ должны оформлять заказы заблаговременно до даты закрытия Активностей. Компания не несет ответственность за необработанные заказы, поступившие позднее дней закрытия месяца. Полученные заказы обрабатываются в порядке, определяемом Компанией.
- 5.10 (а) Все заказы должны быть оформлены на личный ID номер ПФ, исключение составляют случаи, указанные в пункте 5.3. При условии оплаты за товары банковской картой, ПФ должен

расплачиваться своей собственной картой. При оплате заказа запрещено пользоваться банковской картой другого человека. Если будет выявлено, что Вы используете банковскую карту другого человека, Ваши действия в интернет заказе будут считаться не действительными (или аннулированы), а в отношении Вас, как Предпринимателя ФорEVER будут приняты соответствующие меры, согласно Политике Компании.

(б) Привилегированные Клиенты и ПФ должны оформлять заказ напрямую у Компании. С 1 ноября 2020 года все Привилегированные Клиенты будут приобретать продукцию по Цене Привилегированного Клиента Цена ПК (Цена ПК=РРЦ-5%). Только после приобретения товаров на 2 КБ за два последующих календарных месяца в одной оперирующей компании Привилегированный Клиент может покупать продукцию у компании по Оптовой Цене с 30% скидкой. Разница между Оптовой Ценой и Ценой ПК выплачивается вышестоящему спонсору.

## **Изменение Цен и КБ**

- 5.11 Все цены на товары устанавливаются в Евро, и продажа осуществляется в сомах по курсу, установленному Компанией. Компания в праве изменить курс Компании, и соответственно цены на товары. Старые цены считаются недействительными с даты опубликования новых цен.
- 5.12 При изменении цен на Продукцию, информация об изменениях отражается в Прайс-листе Компании и/или иных печатных и электронных материалах Компании. При этом руководство Компании имеет право предпринять иное действие.
- 5.13 В таких случаях, изменения цены в напечатанных материалах Компании не осуществляется.
- 5.14 Рекомендованная Розничная Цена - это цена по которой Компания предлагает своим ПФ продавать продукцию клиентам, не являющимися ПФ. Все вознаграждения ПФ рассчитываются от розничной цены за вычетом налогов.
- 5.15 Цена на Продукцию для каждого статуса ПФ устанавливается Компанией.

## **6. РОЗНИЧНАЯ ПРОДАЖА ПРОДУКЦИИ**

### **30- Дневная Гарантия Возврата**

- 6.1. Компания отвечает по своим обязательствам и гарантирует, что вся продукция Компании не имеет дефектов, и полностью соответствует



составу и качеству, указанным в сертификатах. Все продукты ФЛП имеют КБ, кроме рекламных материалов и литературы. Для всех продуктов ФЛП за исключением литературы и рекламных материалов, гарантия установлена на период тридцати (30) дней от даты продажи (оформления СФ в Головном Офисе Компании).

- 6.2.** (а) Привилегированные Клиенты получают гарантию на возврат и обмен товаров. Полная гарантия на продукцию в отношении Привилегированных Клиентов действительна в течение 30 дней и может выражаться:
- 1) в замене товара ненадлежащего качества; либо
  - 2) в возмещении уплаченных денежных сумм, за вычетом стоимости доставки товара, в случае если доставка была включена.
- (б) Во всех случаях, отмеченных выше, Привилегированный Клиент должен заблаговременно известить о своем намерении вернуть продукт, а также предоставить подлинники Счет-Фактур, Накладных, чеков, коробок от использованной/неиспользованной продукции. Компания имеет право отказать в повторном возврате денежных средств одним и тем же Привилегированным Клиентам и ПФ, а также отказать в обмене или возврате продукта тем ПФ, которые не представили подлинников Счет-Фактур, Накладных, коробок от использованной/неиспользованной продукции.
- (с) В случае оформления возврата денежных средств за купленный товар, все вознаграждения выплаченные ПФ за этот заказ будут аннулированы, и будет произведен перерасчет. Если человек, на которого был оформлен этот заказ, использовал КБ для достижения статуса ПФ, после оформления возврата и аннулирования продажи, теряет право покупать продукцию у Компании по Оптовой Цене пока заново не приобретет продукцию на 2 КБ.
- 6.3.** Гарантийный срок на оформление обмена или возврата товара равен 30 дням с момента оформления Счет Фактуры и Накладной. После истечения 30 дней Компания не принимает никаких претензий на возврат или обмен товара.
- 6.4.** Гарантия возврата и обмена товара применяется в следующей последовательности: Клиент, ПФ, Компания.
- 6.5.** ПФ, получивший средства от продажи продукции Розничному Покупателю, несет лично ответственность за замену этой продукции или возмещение денежных средств Розничному Покупателю в течении 30 дней. ПФ должны доказать покупку этого товара путем возвращения подлинников Счет-Фактур, Накладных, чеков, коробок от использованной/неиспользованной продукции. Компания имеет право отказать ПФ в приёме возвращенного продукта при систематическом возврате товара одним и тем же лицом.
- 6.6.** В течение заявленных сроков действия обязательства и гарантии ФЛП обеспечивает замену дефектного продукта или продукта, возвращенного ПФ Розничным покупателем, на такой же новый продукт. Такая замена

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

- 6.7. В случае если ПФ не будет соблюдать условия Гарантии, потребляющий клиент будет вправе обращаться напрямую в Компанию вместе с доказательствами покупки товара в течение первых 30 дней после истечения 30-дневного гарантийного срока. После получения этих доказательств и оставшихся продуктов, и упаковок, если таковые имеются, Компания имеет право по своему усмотрению заменить этот продукт другим или возратить продажную цену.

## Запрещенные Действия

- 6.8. ПФ запрещено повторно упаковывать и маркировать Продукцию.
- 6.9. ПФ запрещено демонстрировать Продукцию и литературу ФЛП в любых точках розничной торговли. Точками розничной торговли в целях данного пункта признаются:
- магазины продажи продуктов здравоохранения;
  - магазины продуктов питания;
  - места продажи химических веществ;
  - аптеки;
  - супермаркеты;
  - точки продажи автомобильных изделий. Осуществление подобных действий возможно исключительно после получения письменного разрешения ФЛПК.
  - Рынки и выставки.
- 6.10. Исключением из требований, указанных в пункте 6.9. могут быть предприятия, деятельность которых ведется в сфере услуг (а именно: парикмахерские, салоны красоты и оздоровительные клубы, фитнес центры), при выполнении следующих условий:
- демонстрируемая Продукция должна быть связана с оказываемыми услугами;
  - необходимо письменное разрешение ФЛПК на подобные действия.
- В случае одобрения со стороны Компании, таким организациям разрешается выставлять Продукцию только в отделах оказания услуг. Несмотря на вышеуказанные правила, запрещается размещать наружную рекламу Продукции ФЛП на окнах/витринах или устанавливать вывески,

баннеры.

- 6.11. ПФ запрещено делать какие-либо заявления, давать рекомендации о применении Продукции в области, в которой он не является специалистом. Компания не несет какую-либо ответственность в связи с любым заявлением, сделанным ПФ о терапевтической пользе Продукции, кроме информации, указанной в литературе, издаваемой Компанией. Вся юридическая ответственность возлагается на такого ПФ.
- 6.12. Продукцию Компании могут продавать только ПФ. ПФ запрещено продавать или оставлять кому-либо продукцию ФЛП для последующей продажи.
- 6.13. Продажа продукции ФЛП через сторонние интернет-магазины и аукционы запрещена.

## Реклама

- 6.14. Название «Форевер Ливинг Продактс» и символика ФЛП, а также все другие названия, используемые ФЛП, включая названия Продукции ФЛП, представляют собой торговые марки или частные торговые наименования, являющиеся собственностью ФЛП.
- 6.15. Перед обращением в Компанию по каким-либо вопросам, ПФ следует изучить рекламные принципы, изложенные в Пункте 12 Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.
- 6.16. ПФ запрещено предъявлять какие-либо претензии на право собственности на торговые марки, знаки, символы и другие названия, используемые Компанией. ПФ соглашается не использовать письменные, печатные, аудио и видеоматериалы, созданные ФЛП и/или являющиеся объектом авторских прав ФЛП, в рекламе, при описании продукции ФЛП, в любом виде без предварительного одобрения и письменного согласия ФЛПК.
- 6.17. ПФ может создавать собственные рекламные материалы, только с письменного разрешения от Компании, если они не противоречат правилам, Политике Компании и процедурам Компании, и действующему законодательству. Использование, производство и продажа любых маркетинговых материалов и вспомогательных средств для ведения бизнеса запрещены, если они не были предоставлены самой Компанией или на них не было получено предварительного письменного разрешения от Компании.
- 6.18. Компания сохраняет за собой право предоставлять одобренные рекламные материалы остальным ПФ.
- 6.19. Не разрешается размещение наружной рекламы (в том числе вывесок на витринах) или Продукции, за исключением наклеек на автомобильных стеклах, утвержденных Компанией.

## 7. МЕЖДУНАРОДНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ

- 7.1. ПФ квалифицированные на Оптовую цену имеют право расширять свою деятельность и создавать спонсируемые группы в любой стране мира, где имеются представительства ФЛП.
- 7.2. Компания не предоставляет каких-либо рекомендаций Предпринимателям Форевер для создания группы в зарубежной стране, где нет официальной деятельности или представительства ФЛП.
- 7.3. Для того чтобы начать спонсорскую деятельность в другой стране, ПФ необходимо обратиться в Головной Офис в своей стране посредством электронной почты, письма или факса, указав свое имя и фамилию, ID-номер ПФ, название страны, где ПФ собирается работать. Информация о ПФ и его Спонсоре появится в базе данных указанной страны через 24 часа после того, как они были внесены в базу данных Головным Офисом в Своей стране ПФ.  
При этом, если ПФ переехал в другую страну, и желает сменить свою Домашнюю Страну, то он должен заполнить форму Смены Домашней Страны. После обработки заполненной формы этот ПФ будет считаться иностранным ПФ для Кыргызстана.
- 7.4. У ПФ сохраняется первоначально присвоенный компанией ID номер во всех странах, в которых проведено Международное Спонсирование. ПФ запрещено иметь 2 или более ID номера.
- 7.5. Спонсором ПФ в зарубежной стране будет человек, указанный в качестве спонсора в первой Форме Заявления зарегистрированной в офисе Домашней Стране, за исключением случаев респонсирования или смены Спонсора в соответствии с условиями Политики Компании.
- 7.6. ПФ начинает деятельность в странах Международного Спонсирования с уже достигнутого статуса в своей стране.
- 7.7. Если ПФ достигает нового статуса выше уровня Супервайзора, размещая КБ водной Оперирующей Компании, то это будет отражено в данной Стране сразу после квалификации и 15 числа следующего месяца после месяца выполнения квалификации во всех остальных странах.
- 7.8. ПФ выполнивший Активность в своей Домашней Стране, будет засчитан активным во всех странах в следующем месяце, вне зависимости от КБ размещенных в других странах.
- 7.9. Если у ПФ не достигнутого статуса Менеджер в своей Домашней стране, нижестоящий ПФ квалифицируется на уровень Менеджера в другой стране, то для того чтобы стать Признанным Менеджером, ему необходимо быть Активным в период выполнения квалификации и выполнить объем не менее 25 КБ (Личных и Неменджерских) в спонсируемой группе, кроме нижестоящего Менеджера, в последний квалификационный месяц в

- Домашней стране, или в стране квалификации нижестоящего ПФ. КБ с разных стран не могут быть объединены для выполнения этого требования.
- 7.10. Все нижестоящие Менеджеры вне Домашней страны признаются в качестве Унаследованных Менеджеров. Когда Унаследованный Менеджер и его группа выполняет оборот в 120 КБ в течение двух последовательных месяцев или 150 КБ в течение четырёх последовательных месяцев в своей стране, статус Менеджера изменяется на статус Спонсированного Менеджера (см. п. 4.36-4.40).
  - 7.11. ПФ принимают и обязуются работать в соответствии с Принципами Ассоциации Прямых Продаж внутри страны и за ее пределами.
  - 7.12. Активный ПФ, обретает право получить вознаграждение со своих нижестоящих групп зарегистрированных в другой стране, 15 числа следующего за месяцем выполнения его/ее активности.
  - 7.13. В течение месяца, следующего за месяцем, в котором ПФ квалифицировался на получение Вознаграждения за лидерство в своей стране, ПФ получает право на получение Вознаграждения за лидерство, действующее во всех зарубежных странах, где ПФ является Международным Спонсором. Например, если Менеджер выполнил в своей стране квалификацию на получение Вознаграждения Признанным Менеджером за лидерство в январе, то в феврале условия Вознаграждения Признанным Менеджером за лидерство будут действительны для всех зарубежных стран, где ПФ является Международным Спонсором.
  - 7.14. В случае, если кто-либо из организации ПФ вниз по линии оформляет Международное Спонсирование, а ПФ ранее не был спонсирован в этой стране, то его спонсирование происходит автоматически, и он соглашается с Политикой Компании в этой стране и местным законодательством, и соглашается исполнить решения Компании по разрешению споров согласно Политике Компании страны спонсирования.
  - 7.15. Привилегированный Клиент может приобретать продукцию в разных странах, сохраняя своего первого спонсора и ID номер. Однако, для квалификации на статус Ассистента Супервайзора и на 30% скидку, Привилегированный Клиент не может объединять КБ с разных стран.

## **8. ОТНОШЕНИЯ ПФ С КОМПАНИЕЙ**

- 8.1. ПФ работает с ФЛП на контрактной основе. ПФ осуществляют свою деятельность, используя свое время и выбираемые ими средства, методы и материалы, при условии их соответствия положениям Политики Компании и Кодекса Профессионального поведения.
- 8.2. ПФ вправе представляться Предпринимателем Форевер, и может использовать утверждённый логотип Компании на своих вещах или в

каком-либо рекламном материале. ПФ запрещается представлять себя в качестве Представителя Компании, также ПФ не могут использовать название Компании для печати их в своих рекламных материалах.

- 8.3. ПФ обязаны известить лицо, которому они предоставляют информацию о Компании, о том, что они действуют в качестве ПФ Компании Форевер Ливинг Продактс. Компания ни при каких обстоятельствах не несет какой-либо ответственности за денежные расчеты, являющиеся задолженностью ПФ перед каким-либо лицом.
- 8.4. ПФ не имеет права:
- открывать банковский счет на имя Форевер Ливинг Продактс или ФЛПК;
  - не может представлять себя в качестве Форевер Ливинг Продактс или ФЛПК или его представителя.
- 8.5. ПФ, который предлагает спонсорство лицу, которое было представлено Компании и приглашено другим ПФ для участия в деятельности Компании, нарушает правила. Данное обстоятельство рассматривается как грубое нарушение Кодекса Профессионального Поведения ФЛП.
- 8.6. Родственникам первой степени или близким родственникам ПФ запрещается входить в спонсорскую группу другого ПФ в целях замены Спонсора ПФ, зарегистрированного в Компании и начавшего Активно работать. При выявлении подобного факта, ПФ будет переведен под основного Спонсора вместе со всей нижестоящей группой.
- 8.7. Подписав Форму Заявления, каждый ПФ обязуется действовать в соответствии с решениями Компании, связанными с её Политикой. А также соблюдать все пункты Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.
- 8.8. После утверждения Формы Заявления ПФ, Компания соглашается выплачивать Вознаграждения данному лицу согласно Маркетинговому Плану, и Договору оказания дистрибьюторских услуг, при условии, что ПФ не будет нарушать условия Договора, и Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.
- 8.9. В случае, если в одной Форме Заявления ПФ подписывают два лица вместе (муж и жена) (распространяется на ПФ зарегистрированных до 1 марта 2015 года), Компания будет отправлять всю переписку и платежи в адрес ПФ, чье имя указано первым в Форме Заявления ПФ. В таких случаях, эти лица принимают солидарную и субсидиарную ответственность, отвечают за любые действия или небрежности второго лица, и платеж произведенный Компанией одному из них, считается платежом, произведенным обоим из них.
- 8.10. Компания использует различные методы информирования ПФ, включая, но не ограничиваясь:
- Через журнал «Forever», издаваемый Компанией.
  - Компания вывешивает информационные объявления в офисе ФЛПК.

- ПФ предоставляется информация о предстоящих мероприятиях посредством различных объявлений, которые периодически анонсируются в офисе Компании.
  - Головной офис также может рассылать информацию ПФ по электронной почте, в печатных материалах.
  - Информация также периодически публикуется на веб-сайте Компании, или в ее аккаунтах в Социальных Сетях.
  - Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения ФЛПК и все одобренные печатные и визуальные материалы Компании можно приобрести в офисе Компании.
- 8.11. ПФ запрещено в разговорах и действиях с другими ПФ и третьими лицами негативно высказываться в отношении: других ПФ, Продукции ФЛП, сервиса Компании, Политики Компании или Кодекса Профессионального Поведения, действующих документов, приказов, решений, правил, регламентов, бизнес-процессов, подходов, объявлений, писем, сотрудников Компании.
- 8.12. Руководство Компании является единственным местом в Кыргызской Республике, куда нужно в письменном виде адресовать любые вопросы, предложения или жалобы, связанные с деятельностью ПФ/ФЛПК.
- 8.13. ПФ, желающие получить какую-либо информацию, должны направить свои вопросы, прежде всего, своим Спонсорам или вышестоящим менеджерам. Если вопрос не разрешится таким путем, то ПФ должны напрямую связаться с Головным офисом Компании для получения содействия или указаний.
- 8.14. ФЛПК сохраняет за собой право вносить изменения в Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения без предварительного уведомления ПФ.

## **9. ПЕРЕДАЧА ПРАВ ПФ И РАССТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА**

- 9.1. Любая передача прав ПФ, за исключением случаев передач прав по наследству недопустима согласно требованиям Политики Компании, если только не было выдано предварительное письменное разрешение на передачу прав Руководством Компании. Без предварительного письменного согласия Компании, такая передача будет считаться недействительной.
- 9.2. ПФ запрещается при жизни передавать права ПФ другому лицу. Для подобной передачи Руководство Компании будет рассматривать все обстоятельства и условия, и такая передача может вступить в силу только после выдачи письменного разрешения Руководством Компании (Руководство Компании принимает решение самостоятельно и на свое

усмотрение, а также Компания не обязана давать такое согласие).

## Политика Смены Спонсора

9.3. ПФ запрещается менять спонсора, исключения составляют случаи, предусмотренные Политикой Компании (см. пункт 9.4.). Повторная регистрация под новым спонсором запрещена, Компания отклонит такие Формы Заявления. Компания будет рассматривать только первую анкету как действующую и не противоречащую Политике компании и Кодексу Профессионального Поведения.

Смена спонсора ПФ в обход требований, указанных в Политике Компании и Кодексе Профессионального Поведения неприемлема. В случае второго или третьего обращения для смены спонсора Компания имеет право отклонять такие Заявления. Компания будет рассматривать только первое Заявление, при условии, что оно соответствует Политике Компании и Кодексу Профессионального Поведения.

9.4. (а) ПФ может подать заявление на смену Спонсора, если в течение предшествующих двенадцати месяцев \* он/она:

- 1) был зарегистрирован в Компании;
- 2) не покупал и не получал ни одного продукта ни у Компании, ни у других источников;
- 3) не получал какие-либо вознаграждения и выплаты от Компании в течение 12 месяцев;
- 4) не спонсировал ни одного человека в бизнес ФЛП.

ПФ, сменяющий Спонсора, должен заполнить следующие официальные документы (можно получить в Компании) лично в офисе ФЛПК:

- заявление о смене спонсора (подписывается ПФ и новым Спонсором);
- форма смены статуса.

Вышеуказанные документы необходимо представить в Компанию для целей рассмотрения и одобрения руководством ФЛПК.

(б) Если в Договоре ПФ, сменяющего Спонсора, зарегистрировано второе лицо, которое не является супругом/супругой зарегистрированным в официальном браке, то его/ее данные не будут включены в Договор после респонсирования.

ПФ, указанный в качестве второго лица, имеет право респонсирования под любым ПФ при условии соблюдения требований, указанных в пунктах (а) и (б) данного раздела.

Если ПФ, указанный в качестве второго лица, желает быть респонсированным под лицом, указанным в качестве первого в Договоре, он/она может это сделать без выполнения требований, указанных в пунктах (а) и (б) данного раздела.

Если супруг/супруга ПФ, состоящего в зарегистрированном браке, который



не меняет спонсора, желает вести свой собственный бизнес Фореввер, ему/ей необходимо зарегистрироваться непосредственно под его/ее супругом/супругой или непосредственно под Спонсором супруга/супруги, без выполнения требований, указанных в данном разделе.

**(с)** ПФ, сменивший Спонсора, начинает с уровня Привилегированного Клиента. Он/она теряет всех спонсированных к этому времени нижестоящих ПФ во всех странах.

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

**(е)** Сменивший спонсора Признанный Менеджер будет засчитываться первому спонсору как спонсированный менеджер при выполнении квалификации на новые статусы.

- 9.5. Заявление на смену спонсора будет рассмотрено Руководством Компании ФЛП, поэтому ПФ нужно подождать итогов рассмотрения его/ее заявления.
- 9.6. ПФ сможет оформить заказ на приобретение продукции после того, как его/ее заявление будет рассмотрено или одобрено.
- 9.7. Сменивший спонсора Привилегированный Клиент засчитывается как спонсированный Привилегированный Клиент для выполнения всех поощрительных программ.
- 9.8. Повторно спонсируемый ПФ считается Привилегированным Клиентом и теряет нижестоящую спонсированную группу во всех странах и все КБ, набранные до этого времени для статуса.
- 9.9. Повторно спонсируемый ПФ будет учитываться как Новый Привилегированный Клиент при выполнении условий всех поощрительных программ и акций.
- 9.10. Переспонсированный ПФ – ПФ, который заново начинает деятельность со статуса Привилегированный Клиент под новым Спонсором и теряет статус, любые нижестоящие, приобретенные на тот момент группы и КБ.
- 9.11. Срок ожидания ПФ, подавших заявление об отставке/аннулировании, для начала деятельности под новым спонсором составляет 12 месяцев. Все ПФ подавшие в отставку или деятельность которых прекращена, должны ожидать не менее 12 месяцев от даты принятия Заявления об аннулировании договора руководством Компании. Если ПФ желает прекратить свою деятельность в ФЛП, он должен письменно известить об этом руководство Компании, путем подачи соответствующего Заявления. Дата принятия такого заявления руководством Компании, считается датой прекращения деятельности ПФ. ПФ, прекращающий деятельность, теряет текущий статус, все КБ, и все нижестоящие структуры, в том числе и во всех зарубежных странах. Через 12 месяцев ПФ, может вновь подать заявление. Для ПФ, зарегистрированных в течение 12 месяцев и более, и не приобретавших никакой продукт ФЛП от Компании или от другого

источника или которым не были произведены какие-либо платежи, а также которые не спонсировали новых ПФ в течение 12 месяцев, могут быть респонсированы согласно Политике Компании пункт 9.4.

ПФ получивший право на смену спонсора, начинает с уровня Новый Покупатель под новым спонсором и теряет все свои нижестоящие структуры во всех странах, но будет иметь право под новым спонсором участвовать во всех поощрительных программах Компании.

Когда ПФ, начавший процедуру расторжения Договора, возвращает продукцию Компании для получения возмещения, то все соответствующие Вознаграждения и КБ, связанные с возвращаемой продукцией, снимаются от вышестоящего Спонсора такого ПФ. Компания будет выкупать каждый продукт кроме печатных, рекламных материалов, приобретенных в течение последних 12 месяцев.

Если КБ, начисленные за возвращенную продукцию, учитывались для перемещений ПФ вверх по линии, то такие перемещения будут пересмотрены.

Компания может требовать возмещение убытков, связанных с прекращением деятельности Предпринимателем Форевер, а также возмещение любого вреда, причиненного ПФ, упущенных выгод.

Когда ПФ начавший процедуру аннулирования своей деятельности в ФЛП, возвращает продукцию для получения возмещения, то премии, КБ связанные с возвращаемыми продуктами вышестоящих спонсоров этого ПФ будут пересчитаны.

- 9.12. Решения по отношению деятельности ПФ о приостановлении Активности, отказе, аннулировании, пересчете, изменении Вознаграждений, корректировке КБ, компенсаций или любых поощрительных наград, программ, полученных Предпринимателем Форевер, принимаются руководством ФЛПК самостоятельно с учетом Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения, внутренних политик, регламентов, приказов Компании и фактических обстоятельств, в которые был вовлечен ПФ.
- 9.13. Намеренное пренебрежение или невнимание, проявляемое ПФ к Политике Компании, может повлечь за собой такие жесткие меры как приостановление, прекращение деятельности ПФ или возбуждение юридических процедур для возмещения причиненного ущерба и вреда.

## **Передача Прав ПФ по Наследству**

- 9.14. Наследственные права на деятельность ПФ ограничены и подчиняются нижеуказанным условиям:
- 9.15. Наследник должен быть ПФ или лицом, отвечающим условиям, предъявляемым к ПФ.

- 9.16. Наследником должно быть одно совершеннолетнее лицо первой степени родства. В случае если имеются более одного наследника, то деятельность Предпринимателя Форевер передается лицу, выбранному наследниками первой степени близости в течение 1-го месяца после смерти ПФ. В случае не достижения соглашения по данному вопросу, деятельность Предпринимателя Форевер передается лицу, выбранному Компанией по своему усмотрению, из числа этих наследников. Если среди наследников 1-ой степени родства нет совершеннолетнего лица, деятельность Предпринимателя Форевер передается опекуну (или попечителю), назначенному судом (при условии одобрения указанного опекуна руководством Компанией).
- 9.17. Опекун (или попечитель) сохраняет статус ПФ, пока не нарушаются условия Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения или до тех пор, пока несовершеннолетний наследник не достигнет совершеннолетнего возраста.
- 9.18. Опекун или попечитель несет ответственность за действия наследника, опекаемого ребенка, или подопечного супруга, по выполнению условий Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения. Нарушение условий Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения любыми из вышеперечисленных лиц может привести к прекращению деятельности ПФ, а также ко всем последствиям, указанным выше.
- 9.19. Наследуемая деятельность Предпринимателя не может быть выше статуса Менеджера, однако выплаты Вознаграждений будут осуществляться по фактическому статусу. Наследники, получившие статус Менеджера в наследство, будут приниматься в качестве наследника, для того, чтобы заново квалифицироваться на статус выше Менеджера, необходимо выполнить требуемые условия.
- 9.20. Статус ниже Менеджера наследуются в соответствии с занимаемым статусом.
- 9.21. Все наследники, получившие деятельность Предпринимателя Форевер в наследство, должны поддерживать статус Активного ПФ, чтобы квалифицироваться для Вознаграждений, поощрений, наград и других программ. Однако Компания может отказаться от данного условия Активности сроком на 6 месяцев с момента смерти, чтобы дать время наследнику для организации необходимых юридических процедур.

## **Передача Прав При Разводе**

- 9.22. В период оформления расторжения брака и раздела имущества, все причитающиеся ПФ суммы будут выплачиваться, как и до начала бракоразводного процесса.
- 9.23. При расторжении брака, права и обязанности по Дистрибьюторскому

Договору могут быть оставлены только за одним из супругов. Права и обязанности по Договору не могут быть разделены между супругами.

- 9.24. Только один из супругов может сохранить за собой всю созданную дистрибьюторскую сеть. Другой супруг имеет право подписать новый Договор Покупателя ФЛП и основать свой бизнес без потери статуса, достигнутого с предыдущим супругом/супругой. Такой Новый Покупатель должен быть подписан под тем же Спонсором и будет расцениваться как Унаследованный до тех пор, пока не будет сделана перекавалификация.

## **Прекращение Совместной Деятельности ПФ (Для ПФ зарегистрированных до 1 марта 2015 года).**

- 9.25. Совместно работающие ПФ могут потребовать прекращения их совместной деятельности по каким-либо причинам, такие ПФ должны известить Компанию о своем решении, путем написания Заявления. Заявление должно быть написано и подписано обоими совместными ПФ, и это Заявление будет приниматься как подтверждение со стороны ПФ указанного вторым в Форме Заявления, о его отстранении, и вся нижестоящая структура сохраняется за ПФ, чье имя указано первым в Форме Заявления. Считается, что ПФ чье имя указано первым будет иметь право получать все премии и другие платежи, связанные с его/ее деятельностью ПФ.
- 9.26. ПФ, чье имя в Форме Заявления указано вторым, при подаче Заявления, будет иметь право стать самостоятельным ПФ, под тем же спонсором и сохранить достигнутый им уровень в Маркетинговом Планае. В этом случае, ПФ может сохранить статус Менеджера и ниже, если ПФ по совместной деятельности находились на статусе выше уровня Менеджер, второе лицо начинает со статуса Менеджера.
- 9.27. Если совместная деятельность ПФ была организована путем объединения двух ПФ, то ПФ чье имя указано вторым, при подаче Заявления на прекращение Совместной Деятельности ПФ, сможет быть спонсированным только под своим первоначальным спонсором. Создание и прекращение Совместной Деятельности ПФ не может быть использовано каким-либо лицом для умышленной смены спонсора.

## **10. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПФ**

Каждая из сторон может расторгнуть Дистрибьюторский Договор путем письменного уведомления другой стороны за 14 (четырнадцать) рабочих дней до даты его расторжения. Письменное уведомление передается через

средства связи, обеспечивающие подтверждение факта и даты его получения (например, заказным письмом с уведомлением о вручении, специальным курьером). При этом датой расторжения будет считаться седьмой день с даты получения ФЛПК такого уведомления.

## Добровольное Прекращение Деятельности, Со Стороны ПФ

- 10.1. Если ПФ желает прекратить деятельность в Компании, то он должен заявить об этом письменно, путем отправки письменного заявления за 14 (четырнадцать) рабочих дней до даты прекращения его деятельности. Письменное уведомление передается через средства связи, обеспечивающие подтверждение факта и даты его получения (например, заказным письмом с уведомлением о вручении, специальным курьером). Фактической датой прекращения деятельности является дата приёма Главным Офисом Компании соответствующей заявки.
- 10.2. Прекращающий деятельность ПФ теряет текущий статус в Маркетинговом Плане, и все нижестоящие организации, включая и зарубежные. Если ПФ прекращающий деятельность является первым лицом в договоре, то второе лицо также считается прекратившей (им) деятельность.
- 10.3. (a) ПФ прекративший свою деятельность может вновь подать Заявление по истечении 12 месяцев после прекращения деятельности, и начать деятельность, только после одобрения его/её Заявления Главным Офисом. После получения такого одобрения ПФ начинает деятельность с уровня Привилегированного Клиента, прежняя нижестоящая организация при этом не возвращается.  
(b) Если прекращающий деятельность ПФ имеет Признанных Менеджеров в Первом Поколении своей организации, эти Менеджеры будут считаться Унаследованными для Нового Спонсора.
- 10.4. Если ПФ, желает прекратить свою деятельность по истечению 14 дней от даты оформления его Формы Заявления в системе, Компания будет выкупать товары, приобретённые ПФ в соответствии с его оформленными заказами. Компания будет выкупать назад заказы по следующим ценам:
  - По цене, которую ПФ оплатил за продукцию
  - За вычетом стоимости товаров, испорченных по вине ПФ
  - За вычетом вознаграждений, полученных ПФ за покупку этих товаров
  - За вычетом разумной платы за услуги повторной упаковки для сбыта товаров или административных и др. расходов (в настоящий момент данная плата составляет 10% от стоимости товаров).
- 10.5. Также ПФ может потребоваться оплатить транспортные расходы, возникшие в связи с оформлением возврата товаров.

- 10.6. При оформлении возврата товаров, с возмещением денег, Компания сохраняет за собой право требовать у ПФ, прекратившего свою деятельность, и тех, кто находится вверх по их линии, возмещения премий, выплаченных от продажи возвращаемых товаров максимум 120 дней назад.
- 10.7. Суммы подлежащие уплате, в соответствии с вышеуказанными положениями, выплачиваются ПФ после возврата товаров (однако для товаров, фактически находящихся в распоряжении Компании, оплата производится немедленно).
- 10.8. После прекращения деятельности ПФ, у такого ПФ остаются следующие обязательства перед Компанией:
- Обязательство по возврату Вознаграждений, упущенных выгод, убытков и вреда;
  - Обязательство по запрету на подстрекательство Предпринимателем Форевер другого лица, известного ему, как ПФ, на деятельность в другой Компании прямых продаж, либо попытка создания дела или организация мероприятий, направленных на создание деятельности, которая может иметь неблагоприятные последствия или подвергает расходам других ПФ, их нижестоящей группы или Компанию (по усмотрению ФЛПК).

## **Прекращение (исключение из Компании) или временное приостановление деятельности ПФ по решению Компании**

- 10.9. (a) Прекращение деятельности означает лишение ПФ всех прав и привилегий ФЛП во всех странах, включая право приобретать и распространять продукцию. ПФ, деятельность которого прекращена, не может квалифицироваться на получение Премий и участие в программах Компании.
- (b) Приостановление деятельности является временной мерой, запрещающей ПФ размещать заказы, получать доход и премии, а также спонсировать других ПФ.
- (c) Если ПФ, деятельность которого прекращена, имеет Признанных Менеджеров в Первом Поколении своей организации, эти Менеджеры будут считаться Унаследованными для Нового Спонсора.
- 10.10. У ПФ, деятельность которого прекращена, сохраняется обязательство, по требованию ФЛП выплатить, вернуть или компенсировать Компании любые выплаты, призы, премии, складские запасы, полученные от ФЛП, начиная с даты совершения действий, явившихся причиной прекращения деятельности, и до момента прекращения действия Дистрибьюторского Договора. После компенсации всех затрат и убытков, связанных с прекращением деятельности, невыплаченные премии выплачиваются следующему вверх по линии ПФ, не нарушающему требований Политики

Компании и Кодекса Профессионального Поведения.

- 10.11.** ПФ, деятельность которого прекращена, через 12 месяцев может вновь подать Заявление (утвержденный бланк), и начать деятельность только при условии одобрения его заявления руководством Компании. После получения такого одобрения ПФ начинает деятельность с уровня Привилегированного Клиента, прежняя нижестоящая организация при этом не возвращается.
- 10.13.** Когда Компания или любой из её сотрудников узнает о нарушениях со стороны ПФ пунктов Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения, Дистрибьюторского договора, приказов, регламентов, Компания может направить ПФ письменное предупреждение, предписывающее прекращение подобных действий и отказа от них.
- Если ПФ не уделяет должного внимания данному предупреждению и не направит письменный ответ с принятием обязательства о прекращении таких действий, и отказа от указанных действий в течение 3-х рабочих дней с даты получения такого предупреждения, Компания сохраняет за собой право прекратить деятельность такого ПФ.
- 10.13.1.** В случае действий, существенно нарушающих интересы Компании или других ПФ, прекращение деятельности ПФ может быть осуществлено немедленно. Указанные ниже обстоятельства (включая, но, не ограничиваясь) являются причиной немедленного расторжения со стороны Компании:
- Негативные отзывы о Компании (руководстве, работниках, бизнес-процессах, документах, приказах, решениях, принципах, регламентах, политиках).
  - Предоставление ложных сведений о деятельности Компании либо о Предпринимателях Форевер какому-либо лицу.
  - Спонсирование Предпринимателем Форевер лиц, привлеченных другими ПФ, если ПФ заранее знал о том, что данное лицо может быть спонсировано другим ПФ.
  - Параллельно с деятельностью в ФЛПК ведение деятельности в другой организации:
    - прямых продаж;
    - финансовых пирамидах;
    - деятельность, которой представляет сетевой (многоуровневый) маркетинг;
    - характер деятельности, которой может быть следующий: клиент привлекает другого клиента и получает доход;
    - клиент обладает правом на привлечение клиентов, имеющих аналогичные права, для целей генерирования дохода;
    - Компании, использующие в своей деятельности системы матрицы или бинарные системы.
  - Организация и осуществление Предпринимателем Форевер действий,

- направленных на подстрекательство другого лица, известного ему, как ПФ, к деятельности в любой из указанных выше организаций, либо попытка действий, направленных на создание деятельности, которая может повлечь неблагоприятные последствия или подвергает расходам других ПФ, их групп или Компанию (по усмотрению ФЛПК).
- Организация Предпринимателем Форевер действий, направленных на создание собственной организации прямых продаж.
  - Использование моделей ФЛП для собственного бизнеса.
  - Совершение действий, которые противоречат Политике Компании и Кодексу Профессионального Поведения.
  - Намеренное пренебрежение или невнимание, проявляемое ПФ к Политике Компании и Кодексу Профессионального Поведения.
  - Совершение запрещенных действий указанных в Политике Компании пункты 10.14,6.9-6.20.
  - Совершение действий, ставших причиной умышленного, неумышленного нарушения другими ПФ.
  - Печать, производство, распространение или использование неутвержденных рекламных материалов.
  - Идентичное или схожее указание имени ПФ и/или его супруги(а) (независимо от указания в заявлении) на рекламных, регистрационных или приглашительных материалах, принадлежащих другой Компании прямых продаж.
  - Нарушение требований и норм конфиденциальности.
  - Нарушение законодательства КР, повлекшее негативные последствия для Компании или всех ПФ.
  - Нарушение любого из положений и условий, указанных в Политике Компании и Кодексе Профессионального Поведения.

**10.13.2.** Решение Компании о прекращении деятельности ПФ, Дистрибьюторского Договора, аннулировании, пересчете или лишении премий или скидок, начисленных КБ, компенсаций или любых наград, полученных ПФ, которые признаны не соответствующими Политике Компании или Кодексу Профессионального Поведения, является окончательным и обязательным для исполнения ПФ.

**10.13.3.** Предприниматели Форевер, не разместившие заказы в течение 36 последовательных календарных месяцев, автоматически удаляются из базы данных Компании и теряют все права на нижестоящую организацию, вознаграждения или иные полученные привилегии. См. пункт 4.26.

## Запрещенные Действия

**10.14.** Запрещенные действия, являющиеся основанием для прекращения деятельности ПФ и вызывающие ответственность за любой ущерб,



вызванный такими действиями, включают, но не ограничиваются следующими поступками:

## **Спонсирование путем мошенничества**

### **10.14.1. ПФ запрещено:**

- заполнение Формы Заявления на лиц, которые не давали на это своего согласия, и/или ведение дистрибьюторской деятельности от имени лиц, которые не давали на это своего согласия;
- вовлечение лиц в деятельность путем мошенничества;
- ведение или попытка ведения деятельности от имени несуществующих ПФ или клиентов (фантомы) для квалификации на премии или поощрения;
- любые другие способы увеличения объема закупок с целью увеличения размера премий и поощрений, когда ПФ недобросовестно использует продукцию Компании.
- Осуществление действий, указанных в п. 10.13.1.

## **Приобретение продукции с целью получения Премии**

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

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

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

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

## **Приобретение продукции на чужое имя**

10.14.3. Покупка у Компании продукции на чужое имя запрещена.

## **Продажа продукции другим ПФ**

10.14.4. ПФ может продавать продукцию только лично спонсированным ПФ, по цене не ниже оптовой. Любая другая продажа продукции иным ПФ, напрямую или косвенно, запрещена как для продающих, так и для приобретающих ПФ. Объем кредитных баллов, участвующих в запрещенной продаже, не может быть использован для выполнения требования Активности или квалификационных требований Маркетинг Плана. Несоблюдение данных требований влечет за собой соответствующие санкции.

## **Продажа продукции в розничных точках**

10.14.5. ПФ запрещено продавать или демонстрировать печатные материалы или продукцию Компании в розничных магазинах, на рынках или выставках, в иных торговых учреждениях. См. пункт 6.9. и 6.10.

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

## **Использование неавторизованных маркетинговых материалов**

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

ПФ запрещена реклама и продажа любых вспомогательных средств, обучающих материалов, интернет-сайтов или предложений, не предусмотренных ФЛП за исключением рекламы и продажи в его/ее нижестоящей линии. Такие материалы, предназначенные для продажи в его/ее нижестоящей линии должны быть одобрены ФЛП письменно, и

продаваться по разумной цене.

ПФ запрещено делать какие-либо заявления, давать рекомендации о применении Продукции в области, в которой он не является специалистом. Компания не несет какую-либо ответственность в связи с любым заявлением, сделанным ПФ о терапевтической пользе Продукции, кроме информации, указанной в литературе, издаваемой Компанией. Вся юридическая ответственность возлагается на такого ПФ.

## **Продажа продукции в интернете**

10.14.7. Предпринимателю Форевр запрещено осуществлять продажу продукции Форевр через интернет-магазины, и сторонние онлайн магазины, за исключением авторизованного официального интернет-магазина ПФ открытого и одобренного компании на сайте [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com).

## **Продажа продукции для последующей перепродажи**

10.14.8. ПФ запрещено продавать или оставлять кому-либо продукты ФЛП для последующей перепродажи.

## **Дополнительные положения**

10.14.9. ПФ соглашается, что во время сотрудничества с ФЛПК, ПФ будет воздерживаться от любых действий, неблагоприятно влияющих на деятельность Компании или другое воздействие на любого другого ПФ.

ПФ не должны делать заявлений о терапевтических, профилактических или лечебных свойствах продукции Компании ФЛП. Разрешены только заявления, которые содержатся в брошюрах и документах, одобренных или напечатанных Компанией ФЛП. Вся юридическая ответственность возлагается на такого ПФ.

Строго запрещается представление третьим лицам информации о суммах возможных Вознаграждений, вводящих в заблуждение. Вознаграждения ПФ зависят исключительно от его индивидуальных усилий, упорства, верности и решительности, а также успеха базового обучения, предоставленного ПФ при создании бизнеса с ФЛПК.

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

Во время сотрудничества с Компанией, ПФ соглашается и обязуется, что не будет прямо или косвенно связываться с любым бывшим ПФ, у которого

еще не истекли двенадцать (12) месяцев от даты прекращения деятельности ПФ, в целях предложения, обращения с просьбой, убеждения, вовлечения или регистрации в другую Компанию прямых продаж, кроме ФЛПК.

Запрещается нарушение законодательства КР, в том числе, законодательства о рекламе.

Дистрибьюторский договор не может быть заключен по доверенности, такие действия, совершенные умышленно или случайно, не разрешены и будут пресекаться Исполнительным Комитетом, в соответствии с Политикой Компании и Кодексом Профессионального Поведения.

## 11. ПРОЧИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Компания использует различные методы информирования ПФ, включая, но не ограничиваясь:

- Каждому ПФ, который покупал продукцию в период публикации, выдается журнал «Forever», издаваемый Компанией.
- Компания вывешивает информационные объявления в Офисе.
- ПФ информация о предстоящих мероприятиях посредством различных объявлений, которые периодически анонсируются в Головном офисе Компании.
- Головной офис также может рассылать информацию ПФ по электронной почте, в печатных материалах.
- Информация также периодически публикуется на веб-сайте Компании, и на официальных страницах Компании в социальных сетях.
- Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения и все одобренные печатные и визуальные материалы Компании можно приобрести в Компании.

11.2. (а) ПФ запрещено в разговорах и действиях с другими ПФ и третьими лицами негативно

высказываться в отношении: других ПФ, Продукции ФЛП, сервиса Компании, Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения, действующих документов, приказов, решений, правил, регламентов, бизнес-процессов, подходов, объявлений, писем, сотрудников Компании.

(б) Компания является единственным местом в КР, куда нужно в письменном виде адресовать любые вопросы, предложения или жалобы, связанные с деятельностью ПФ/ФЛП.

11.3. ФЛП сохраняет за собой право вносить изменения в Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения без предварительного уведомления ПФ.

11.4. Политика Компании должна соответствовать законам КР.

11.5. Компания, ее деловые партнеры, должностные лица, работники,

руководство, учредители не несут ответственности перед ПФ в случае, если:

- ПФ не соблюдает условий Дистрибьюторского Договора, Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения;
- ПФ совершает запрещенные действия.
- ПФ совершает действия, противоречащие законодательству КР, условиям Дистрибьюторского Договора и/или Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения;
- ПФ умышленно дезинформирует Компанию или её деловых партнеров;
- ПФ предоставляет недостоверные или недостаточные сведения, необходимые для ведения деятельности в ФЛП.

**11.6.** В случае, если ПФ нарушает вышеперечисленные положения пункта 11.5. (не ограничиваясь лишь приведенными положениями), то ФЛП и ее деловые партнеры освобождаются от каких-либо требований о возмещении вреда. КАЖДЫЙ ПФ СОГЛАШАЕТСЯ, ЧТО ВСЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ФЛП И ЕЁ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЁРОВ ПО КАКОМУ – ЛИБО ТРЕБОВАНИЮ, ВКЛЮЧАЯ, НО, НЕ ОГРАНИЧИВАЯСЬ ТРЕБОВАНИЯМИ, ВЫТЕКАЮЩИМИ ИЗ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА, ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ И КОДЕКСА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ, ОГРАНИЧИВАЕТСЯ СТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ, ПРИОБРЕТЁННОЙ ПФ У ФЛПК И ГОДНОЙ ДЛЯ ПРОДАЖИ.

**11.7.** Если ПФ нарушил положения Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения, Дистрибьюторского Договора, то Компания может требовать от такого ПФ возмещения, связанных с действиями такого ПФ:

- фактических расходов;
- косвенных убытков;
- упущенной выгоды;
- вреда.

## **Интернет-Политика**

### **Продажа Продуктов ФЛП в Интернете**

**11.8.1.** Каждый ПФ имеет возможность купить одобренную ФЛП интернет-страничку личного розничного магазина, для рекламы продукции и заказа продукции через корпоративный веб сайт [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com). Для сохранения целостности торговой марки, линии продукции и цепочки отношений ПФ – Клиент, ПФ запрещено использовать свой независимый сайт для онлайн-продажи продуктов ФЛП, маркетинговых материалов, а также использование материалов, не получивших предварительное согласие ФЛП. Онлайн- продажа продуктов ФЛП в Интернете может осуществляться исключительно через корпоративный сайт ФЛП [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com). Продажа продуктов ФЛП через интернет-магазины и аукционы запрещена. ПФ запрещено продавать или оставлять кому-либо продукты ФЛП для последующей перепродажи. Единственным законным местом рекламы и

онлайн-продажи продуктов ФЛП в Интернете на территории Кыргызской Республики является официальный корпоративный сайт ФЛП [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com).

(b) Вне официального сайта ФЛП спонсирование онлайн путем электронной подписи или заполнения Договора Покупателя в Интернете запрещены. Новый человек может лично заполнить Заявление Предпринимателя Форевер только на официальном сайте Компании: [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com). Заказ на продукты будет поступать напрямую в Компанию, но посетитель странички ПФ не будет покидать виртуального пространства сайта ПФ. Заказы на продукты, оформляемые через данный веб-сайт в режиме онлайн, будут поступать напрямую в Компанию.

## Веб Сайты ПФ

**11.8.2.** ПФ может иметь свой сайт для рекламы и продвижения продуктов ФЛП и возможностей бизнеса при условии, что он не имеет возможностей для онлайн-продаж и регистрации нового Привилегированного Клиента, и соответствует требованиям Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения.

ПФ запрещено использовать названия Компании или служебную информацию (например, Форевер Ливинг Продактс, товарные знаки или торговые наименования Форевер, названия продуктов Форевер) в свои онлайн-баннеры, медийную рекламу и рекламу в поисковых системах (например, Google Ads), которая может ввести посетителей в заблуждение относительно идентичности источника и/или каким-либо образом создать впечатление, что посетитель находится на официальном сайте Компании. ПФ должен ясно указывать, что он является Независимым Предпринимателем Форевер, и давать ссылку только на свой реплицированный веб-сайт Форевер <https://abc.flpretail.com>, где «abc» - это имя, выбранное ПФ в качестве своего сайта или на утвержденный веб-сайт ПФ.

Сайт ПФ должен ясно указывать на то, что он представляет сайт ПФ, который не является агентом ФЛП, и не связан с его остальными представительствами Компании в мире, и не является веб-сайтом Компании. ПФ должны связать свои веб-сайты с официальным сайтом [www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com). Все веб-сайты ПФ должны быть связаны исключительно с продукцией и Компаниями, несущими торговую марку ФЛП, и содержать этичные, достоверные сведения.

## Электронная Реклама

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

## Ошибки и Вопросы

**11.8.4.** Если ПФ убеждён в наличии ошибок, связанных с премиями, активностью, в том числе его нижестоящих структур, платежами или изменениями, то он должен письменно известить Компанию в течение 60 (шестидесяти) дней со дня возникновения ошибки, вызывающей такое предубеждение. ФЛП не несет ответственности за какие-либо вопросы, ошибки, о которых ФЛПК не был извещен в течение вышеуказанных 60 (шестидесяти) дней.

## Конфиденциальность

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

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

**(c)** Как ПФ Вы можете получить доступ к частной и конфиденциальной информации, которую вы признаете секретной и ценной собственностью, важной для ведения бизнеса ФЛП. Данная информация предоставляется Вам исключительно в целях увеличения продаж продуктов ФЛП, планирования, тренинга и спонсирования третьих лиц, которые могут выразить желание стать ПФ, строить свой и развивать Ваш бизнес с ФЛП.

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

1) представляют экономическую ценность – действительную или потенциальную – вследствие своей неизвестности лицам, которые могут

получить экономическую выгоду в результате знакомства с данной информацией, а также

2) являются объектом, который надлежит сохранять в секрете.

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

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

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

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

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

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

**(g)** Согласие ПФ в отношении положений о Коммерческой тайне и Конфиденциальной информации не имеет ограничений во времени. Согласие ПФ в отношении Дополнительных положений об ограничении действует в течение срока действия Дистрибьюторского Договора, а затем в течение одного (1) года с момента получения последней Конфиденциальной информации или в течение двенадцати (12) месяцев с момента прекращения срока действия Дистрибьюторского Договора.

**(h)** Если конфиденциальная информация, полученная ПФ в процессе деятельности, стала доступна третьим сторонам по вине такого ПФ, то Компания вправе в одностороннем порядке расторгнуть Договор с таким ПФ.



## Разрешение Споров и Деятельность ПФ

- 11.9. Действия ПФ по Дистрибьюторскому Договору должны осуществляться в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.
- 11.10. ПФ должны осуществлять свою деятельность, руководствуясь положениями Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения, и Дистрибьюторского Договора
- 11.11. ПФ необходимо соблюдать изменения, внесенные Компанией в Политику Компании и Кодекс Профессионального Поведения.
- 11.12. ПФ размещением заказа, а также при спонсировании Нового Покупателя подтверждает, что он прочитал, понял и принял все условия настоящего Плана личного развития и иных документов, регламентирующих деятельность ПФ и его взаимоотношения с Компанией.
- 11.13. В случае возникновения каких-либо споров или разногласий, вытекающих из настоящей Политики Компании и Кодекса Профессионального Поведения или связанных с ним, Компания и ПФ приложат все усилия для их разрешения путем переговоров.
- 11.14. Если спор или претензия, связанные с взаимоотношениями ПФ или с продукцией ФЛП, не могут быть решены путём переговоров, то Компания и ПФ соглашаются, что для достижения своевременного, эффективного, экономного и взаимно дружеского разрешения разногласий они будут решать споры и претензии в обязательном порядке через Американскую Ассоциацию Арбитража (ААА) в арбитражном суде округа Марикопы, штата Аризона, согласно процедурам, установленным ФЛП для разбора споров.

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

Участие в программе международного спонсирования является привилегией, предоставляемой каждому ПФ, чтобы он/она могли воспользоваться услугами международной сети Компаний ФЛП. Программа международного спонсирования управляется Головным офисом Компании, находящимся в округе Марикопы, штат Аризона. ПФ, участвующий в программе международного спонсирования, соглашается, что любой спор по и в связи с отношениями ПФ, продуктами ФЛП, затрагивающий любую из Компаний ФЛП, будет в обязательном порядке решаться в арбитражном суде округа Марикопы, штат Аризона, по процедурам, установленным ФЛП-США и ФЛП Интернэшнл Инк. и размещенным на сайте [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

# 12. РЕКЛАМА

## Правила рекламирования

- 12.1. Название «Форевер Ливинг Продактс» и символика ФЛП, а также все другие названия, используемые ФЛП, включая названия Продукции ФЛП, представляют собой торговые марки или частные торговые наименования, являющиеся собственностью ФЛП.
- 12.2. ПФ запрещено предъявлять какие-либо претензии на право собственности на торговые марки, знаки, символы и другие названия, используемые ФЛП.  
ПФ соглашается не использовать письменные, печатные, аудио и видеоматериалы, созданные ФЛП и/или являющиеся объектом авторских прав ФЛП, в рекламе, при описании продукции ФЛП, в любом виде без предварительного одобрения и письменного согласия ФЛПК.

## Общие Рекомендации

- 12.3. Все ПФ, желающие заниматься рекламой, должны использовать печатные и визуальные материалы, письменно одобренные Компанией. Данное условие является частью формы заявления ПФ и в случае нарушения может привести к жестким мерам, как прекращение Предпринимательской деятельности ПФ.
- 12.4. В случае возникновения вопросов, ПФ могут консультироваться с Компанией.
- 12.5. Реклама должна быть законной, порядочной и надлежащим образом одобренной.  
Для печатных материалов, газет, журналов, брошюр, телевидения, радиопередач, интернета, видеолент и лент для звукозаписи, которые являются способами размещения рекламы, требуется письменное одобрение Компании.
- 12.6. «ФЛП», логотип орла или название Компании «Форевер Ливинг» не могут быть использованы в рекламе без предварительного письменного разрешения ФЛПК.
- 12.7. Реклама не должна вводить в заблуждение потенциальных ПФ. Преувеличенные или недостоверные данные противоречат Политике Компании и Кодексу Профессионального Поведения.
- 12.8. Запрещено использовать фотографии продукции не могут быть использованы в наружной рекламе в виде вывески/щита/ визуального элемента.
- 12.9. В рекламе необходимо четко указывать название, адреса Компании и что

продается Компанией (продукция для здоровья и красоты). В рекламе необходимо указывать следующие юридические предупреждения:

- Принуждение других лиц на участие в деятельности Предпринимателя ФорEVER и обещание выплаты им денег, является незаконным;
- Вознаграждения зависят только от деятельности ПФ;
- Продукция Компании не производится и не продается для диагностики, лечения или профилактики, либо для предотвращения какой-либо определенной болезни или болезней. Если есть какие-либо медицинские проблемы, обязательно необходимо обратиться к лечащему врачу.

- 12.10.** Необязательно, чтобы вышеуказанные юридические предупреждения были в начале или в конце рекламы, однако важно, чтобы они были легко видимыми или слышимыми.
- 12.11.** На рекламных наклейках, преследующих цель привлечения внимания, необязательно указывать вышеуказанные юридические предупреждения. Содержание таких наклеек ни в коем случае не должно вводить кого-либо в заблуждение, и должно быть письменно одобрено Компанией
- 12.12.** Какая-либо реклама должна соответствовать законодательству КР.
- 12.13.** Любая реклама, связанная прямо или косвенно с деятельностью ФЛП, должна быть письменно одобрена Компанией.

## **13. КОДЕКС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

### **13.1. Честность, Уважение, Внимательное отношение**

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

Несоблюдение принципов, изложенных в Кодексе Профессионального Поведения, может привести к применению дисциплинарных мер вплоть до прекращения деятельности ПФ.

### **13.2. Усилия, Самоотверженность и Приверженность.**

Предприниматели ФорEVER обучают свои команды принципам прямых продаж и сетевого маркетинга, акцентируя, что как и для получения достойного результата в любом деле, для достижения успеха необходимы усилия и самоотверженность. Свобода действий и финансовое

благополучие, заложенные в возможностях ФорEVER, достигаются теми, кто посвящает себя ежедневной усердной работе в течение продолжительного периода времени.

### **13.3. ПФ – это Строители.**

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

### **13.4. Отсутствие Заявлений Медицинского Характера и Заявлений о Стиле Жизни и Доходах**

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

### **13.5. Лояльность**

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

### **13.6. Профессиональные прямые продажи**

Предприниматели ФорEVER выглядят презентабельно, осуществляют прямые продажи и ведут сетевой бизнес на высоком профессиональном уровне.

### **13.7. Обучение Правильным Принципам Сетевого Бизнеса.**

Предприниматели ФорEVER обучают своих Нижестоящих Предпринимателей и команду правильным принципам сетевого бизнеса и личного поведения.

### **13.8. Позитивное Отношение**

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

### **13.9. Поддержка Других Предпринимателей**

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

- 13.10. Соблюдение Политики Компании, Кодекса Профессионального Поведения и Кодекса Ассоциации Прямых Продаж**  
Предприниматели ФорEVER знают и соблюдают все аспекты Политики Компании, Кодекса Профессионального Поведения и Кодекса Ассоциации Прямых Продаж.
- 13.11. Участие в Мероприятиях Компании**  
Предприниматели ФорEVER, достигшие Уровня Менеджера, посещают большинство мероприятий Компании и продвигают мероприятия Компании в своей команде.
- 13.12. Служить Примером**  
Предприниматели ФорEVER являются примером в спонсировании новых Предпринимателей первого поколения, ежемесячном выполнении объема 4 Кредитных Балла и стремлении квалифицироваться на Менеджеров, получающих Премию за Лидерство, а также Поощрительную Программу, Бонус Президента, Игл Менеджера и Глобальное Ралли.
- 13.13. Избежание Приобретения Избыточного Количества Продукции**  
Предприниматели ФорEVER поощряют тех, кого они спонсируют, приобретать продукцию в количестве, соответствующем их нуждам для личного потребления и прямых продаж и избегать избыточных закупок.
- 13.14. Честность при Спонсировании**  
Предприниматели ФорEVER настаивают на том, чтобы потенциальные Предприниматели были спонсированы под Предпринимателем, который познакомил их с Возможностью ФорEVER, и воздерживаются от спонсирования потенциальных партнеров другого Предпринимателя.
- 13.15. Решение Сложных Задач, Вопросов и Проблем**  
Предприниматели ФорEVER решают сложные задачи, вопросы и проблемы лично и не делятся ими с Предпринимателями, лично не вовлеченными в такие вопросы, а так же не размещают такую информацию в социальных сетях. Они используют надлежащие каналы коммуникации для поиска ответов или выражения своего мнения, начиная со своего спонсора и двигаясь по вышестоящей линии или обращаясь в Компанию для решения вопросов.
- 13.16. Воздержание от Продвижения Продукции или Услуг, Не Относящихся к Бизнесу ФорEVER.**  
Предприниматели ФорEVER воздерживаются от продвижения и/или продажи любой продукции или услуг, не относящихся к бизнесу ФорEVER без предварительного письменного одобрения со стороны Международного Головного Офиса.
- 13.17. Завышение Платы за Посещение Мероприятий**  
Предприниматели ФорEVER воздерживаются от продвижения или посещения мероприятий, семинаров, вебинаров или встреч, независимо от

их ценности или методики, внутри общества Предпринимателей Форевер, где плата за участие превышает обоснованные расходы на организацию/проведение такого мероприятия. Целью обучающих и мотивационных мероприятий является создание интереса к доходу, получаемому в соответствии с Маркетинговым Планом Форевер.

**13.18. Мероприятия на Территории Компании**

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

**13.19. Склонение Предпринимателей Форевер к Прекращению Деятельности**

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

**13.20. Реклама прайса на продукцию**

Предприниматели Форевер воздерживаются от рекламы продукции по цене ниже розничной. Этот пункт действует на продукцию или на наборы продукции Форевер, покупная цена которой может быть ниже розничной цены, и/или была рассчитана по специальной формуле.



Код: 1002

ОсОО Форевер Ливинг Продактс КР  
Кыргызская Республика  
г. Бишкек, ул. Раззакова 33-2

Тел.: +996 (312) 621451, 621435

Факс: +996 (312) 624906

[flpkyrgyzstan@yahoo.com](mailto:flpkyrgyzstan@yahoo.com)

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

[www.flpkgz.com](http://www.flpkgz.com)

