

FOREVER LIVING PRODUCTS BALTICS

BENDROVĖS POLITIKA

Galioja nuo 2018 m. sausio 8 d.

TURINYS

| | |
|---|----|
| 1. Įvadas | 2 |
| 2. Pagrindinės sąvokos..... | 3 |
| 3. Garantijos, grąžinimas ir atpirkimas | 5 |
| 4. Bonusų struktūra ir rinkodaros planas..... | 6 |
| 5. Manager statusai ir kvalifikacijos | 9 |
| 6. Lyderio bonusai | 11 |
| 7. Paskatinimų nuostatos..... | 12 |
| 8. Aukštesni Manager lygiai..... | 12 |
| 9. Brangakmenių bonusai..... | 14 |
| 10. Automobilio programa..... | 15 |
| 11. Prezidento bonusai | 16 |
| 12. Pasaulinė sueiga | 18 |
| 13. Užsakymų procedūra..... | 19 |
| 14. Pakartotinio sponsoriavimo nuostatos..... | 20 |
| 15. Tarptautinio sponsoriavimo tvarka | 20 |
| 16. Draudžiama veikla..... | 21 |
| 17. Bendrovės nuostatos | 23 |
| 18. Teisiniai klausimai | 26 |
| 19. Apribojantys įsipareigojimai | 28 |
| 20. Susitarimas dėl konfidencialios informacijos | 29 |

1 ĮVADAS

1.01

- (a) Bendrovė *Forever Living Products* (FLP), turinti dukterines įmones įvairiose šalyse, gamina ir realizuoja išskirtinius sveikatos ir grožio produktus, pasitelkdama unikalią koncepciją, kuri skatina ir remia šių produktų vartojimą ir mažmeninę prekybą per Forever verslo savininkus (toliau tekste FVS). Vykdydama savo veiklą, FLP tiekia aukščiausios kokybės produktus, steigia biurus su personalu ir taiko rinkodaros planą FVS veiklai skatinti. FLP dukterinės įmonės ir jų gaminami produktai suteikia vartotojams bei FVS galimybę pagerinti savo gyvenimo kokybę, sudaro lygias galimybes tapti sėkmingu kiekvienam, kas nori imtis verslo ir tinkamai pasinaudoti šia programa. Skirtingai nuo daugumos verslo galimybių, FVS susiduria su maža finansine rizika, nes nėra reikalingos didesnės kapitalo investicijos, o bendrovė taiko liberalią produktų atpirkimo politiką.
- (b) Bendrovė neteigia, kad FVS pasieks finansinės sėkmės nieko nedirbdamas arba pasikliaudamas tik kitų pastangomis. Atlygis dirbant FLP priklauso nuo produktų pardavimo. FVS yra nepriklausomi verslininkai, kurių sėkmė ar nesėkmė priklauso nuo jų asmeninių pastangų.
- (c) FLP turi ilgą sėkmės istoriją. Pagrindinis FLP rinkodaros plano tikslas yra skatinti vartotojus pirkti ir naudoti aukščiausios kokybės produktus. Pagrindinis FVS tikslas yra sukurti pardavimo organizaciją, per kurią vartotojai būtų skatinami pirkti ir naudoti bendrovės produktus.
- (d) Nepriklausomi FVS visuose FLP rinkodaros plano lygiuose yra skatinami kiekvieną mėnesį vykdyti mažmeninę prekybą ir vesti jos apskaitą.
- (e) Sėkmingai dirbantys FVS įgyja žinių apie rinką lankydami mokymus, vysto savo veiklą rūpindamiesi mažmeniniais pirkėjais ir tapdami kitų FVS sponsoriais.
- (f) FVS dėl jiems iškilusių klausimų gali kreiptis į UAB *Forever Living Products Baltics* (toliau FLPB) biurą.

1.02

- (a) Bendrovės politika nustato taisykles, tvarką ir apribojimus, kuriais įdiegiamos teisingos pardavimų bei rinkodaros procedūros, taip siekiant išvengti netinkamų ar neteisėtų veiksmų. Bendrovės politika iškilus būtinybei yra peržiūrima, keičiama ir papildoma.
- (b) Kiekvienas FVS privalo susipažinti su Bendrovės politika.
- (c) Pasirašydamas FVS sutartį, asmuo patvirtina, kad sutinka laikytis Bendrovės politikos. Produktų iš FLP užsakymas yra įsipareigojimo laikytis Bendrovės politikos patvirtinimas.

2 PAGRINDINĖS SĄVOKOS

- 2.01 Forever verslo savininkas** (toliau sutrumpintai FVS) yra asmuo, užpildęs FVS sutartį ir įvykdęs Didmenos kvalifikaciją. Sutartis yra registruojama FLPB biure tik su pirmu produktų užsakymu.
- 2.02 VIP klientas** – asmuo, kurio FVS sutartis įregistruota FLPB ir kuris dar nėra pasiekęs Didmenos kvalifikacijos.
- 2.03 Kreditas** (naudojama ir santrumpa CC – *angl.* case credit) - produktų vertės išraiška, skirta apskaičiuoti FVS pasiekimus, bonusus ir paskatinimus, kaip nustatyta rinkodaros plane. Vienas kreditas suteikiamas nupirkus iš bendrovės produktų už šimtą aštuoniasdešimt septynis eurus ir 55 centus (187,55 eur) didmenine kaina (PVM įskaičiuotas).
- (a) **Aktyvūs kreditai** – asmeniniai kreditai ir VIP kliento kreditai. Pagal juos nustatomas pardavimų lyderio aktyvumo statusas.
 - (b) **Asmeniniai kreditai** – kreditai, suteikiami už FVS asmeninius pirkimus.
 - (c) **Lyderio kreditai** – lyderio bonusų kvalifikaciją vykdančio Manager kreditai, sudarantys 40%, 20% ir 10% atitinkamai nuo pirmos, antros ir trečios kartos jo aktyvių Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų.
 - (d) **VIP kliento kreditai** – kreditai, suteikti už asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo grupės pirkimus, kol jis nepasiekė Assistant Supervisor lygio.
 - (e) **Ne-manager kreditai** – kreditai nuo pirkimų žemutinės eilės FVS, kurie neįeina į žemutinės eilės Manager grupę.
 - (f) **Nauji kreditai** – kreditai, kuriuos sukaupia Manager asmeniškai sponsoriautas FVS ar VIP klientas ir jo grupė per 12 mėnesių nuo Sutarties įregistravimo, įskaitant ir Sutarties įregistravimo mėnesį, bet ne ilgiau, kol tas FVS pasiekęs Manager lygį.
- 2.04 Akredituoti pardavimai** – kreditais įvertinti pardavimai, apskaičiuoti pagal bendrovės gautus užsakymus.
- 2.05 Bonusai** – FLP apmokėjimo FVS vienetai, išreiškiami Apratnaujamos bendrovės šalies valiuta.
- (a) **Grupės bonusai (GB)** – apmokėjimas aktyviam pardavimų lyderiui, sudarantis 3-13% RMK žemutinės eilės FVS akredituotų pardavimų.
 - (b) **Lyderio bonusai (LB)** – apmokėjimas lyderio bonusų kvalifikaciją įvykdžiusiam Manager, sudarantis 2-6% RMK jo žemutinės eilės Manager ir jų grupių akredituotų pardavimų.
 - (c) **VIP kliento bonusai (VKB)** – apmokėjimas Didmenos kvalifikaciją pasiekusiam FVS, sudarantis 5-18% RMK asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės asmeninių akredituotų pardavimų, iki tas VIP klientas įvykdys Didmenos kvalifikaciją.
- 2.06 Mažmeninis pirkėjas** – asmuo, kuris perka produktus savo asmeniniam vartojimui ir nėra VIP klientas ar FVS.

- 2.07 Rekomenduojama mažmeninė kaina (RMK)** – kaina, kuria rekomenduojama parduoti produktus mažmeniniams pirkėjams. Bonusai skaičiuojami nuo šios kainos be PVM.
- 2.08 Didmeninė kaina (DK)** – šia kaina produktai parduodami Didmenos kvalifikaciją pasiekusiems FVS. DK yra 30% žemesnė, nei RMK.
- 2.09 Didmenos kvalifikacija** – teisė pirkti iš bendrovės prekes didmenine kaina. FVS laikomas įvykdęs šią kvalifikaciją, kai sukaupia 2 kreditus (2 CC) asmeninių pirkimų Gyvenamojoje šalyje per vieną ar du iš eilės einančius kalendorinius mėnesius.
- 2.10 Kaina VIP klientui (KVK)** – šia kaina produktai parduodami VIP klientams, iki jie įvykdo Didmenos kvalifikaciją. KVK yra 15% žemesnė, nei RMK.
- 2.11 Pelnas nuo KVK** – skirtumas tarp kainos VIP klientui ir didmeninės kainos, kuris yra sumokamas pirmam aukščiausiai esančiam Didmenos kvalifikaciją pasiekusiam FVS nuo VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
- 2.12 Pardavimų lyderis** – FVS, pasiekęs Supervisor ir aukštesnį lygį.
- 2.13 Aktyvus pardavimų lyderis** – pardavimų lyderis, turintis 4 ar daugiau aktyvių kreditų per mėnesį savo Gyvenamojoje šalyje, iš kurių mažiausiai vienas yra asmeninis kreditas. Pardavimų lyderio aktyvumo statusas yra nustatomas kiekvieną mėnesį ir sudaro dalį kvalifikacijos reikalavimų gauti grupės bonusus, lyderio bonusus ir kitus paskatinimus.
- 2.14 Žemutinė eilė** – FVS ar VIP kliento sukurtos grupės visų žemiau esančių kartų FVS ir/ar VIP klientai.
- 2.15 Mėnuo** – kalendorinis mėnuo (pvz., nuo sausio 1 d. iki sausio 31 d.).
- 2.16 Gyvenamoji šalis** – šalis, kurioje FVS gyvena didžiąją laiko dalį. Šioje šalyje FVS vykdo kvalifikaciją gauti grupės bonusus ir lyderio bonusus.
- 2.17 Aptarnaujanti bendrovė** – už vieną ar kelias šalis atsakinga FLP bendrovė, apskaitanti tose šalyse pardavimų lygius, bonusų išmokas ir paskatinimų kvalifikacijas.
- 2.18 Asmeninė nuolaida** suteikiama FVS perkant prekes iš bendrovės. Nuolaida priklauso nuo FVS pasiekto lygio pagal Rinkodaros planą.
- 2.19 Aktyvumo kvalifikacijos užskaita** suteikiama Aktyviam pardavimų lyderiui visose kitose šalyse sekantį mėnesį, po to kai jis buvo aktyvus savo Gyvenamojoje šalyje.
- 2.20 Lyderio bonusų kvalifikacijos užskaita** suteikiama Aktyviam Menedžeriui visose šalyse sekantį mėnesį, po to kai jis įvykdė Lyderio bonusų kvalifikaciją kurioje nors šalyje.
- 2.21 Sponsorius** – Didmenos kvalifikaciją įvykdęs FVS, kuris rekomenduoja ir užregistruoja kitą FVS.

3

GARANTIJOS, GRAŽINIMAS IR ATPIRKIMAS

- 3.01** Jeigu įstatymai nenumato kitaip, taikomi žemiau nurodyti laikotarpiai.
- 3.02** FLP užtikrina gerą prekių kokybę ir garantuoja, kad prekės neturi defektų ir atitinka visus standartus. FLP prekėms, išskyrus literatūrą ir kitas pardavimų skatinimo priemones, yra taikomas trisdešimties (30) dienų garantinis laikotarpis nuo pirkimo dienos.

Garantijos mažmeniniam pirkėjui ir VIP klientui

- 3.03** Mažmeniniam pirkėjui ir VIP klientui suteikiama šimtaprocentinė garantija. Per trisdešimt (30) dienų po pirkimo jis gali: (a) gauti naują prekę vietoj kokį nors defektą turinčios prekės; arba (b) atsisakyti pirkinio, grąžinti prekę ir atgauti visą sumokėtą sumą.

Visais atvejais reikia tinkamai pranešti, pateikti pirkimą įrodančius dokumentus ir laiku grąžinti prekę pardavėjui, iš kurio pirko prekę. FLPB pasilieka teisę atmesti pakartotinus defektų neturinčių prekių grąžinimus.

Jei VIP klientas grąžina prekę, įsigytą iš FLPB, už grąžinamą prekę gauti bonusai bus išskaičiuoti iš aukštesnės eilės FVS.

- 3.04** Kai pirkėjas prekę įsigyja iš FVS, pastarasis yra atsakingas už įsipareigojimo vykdymą pirkėjui, t.y. pakeisti prekę arba grąžinti pinigus. Jeigu pinigus pirkėjui išmoka FLPB, FVS turi FLPB sumokėti tokią pat sumą.

Gražinimo ir atpirkimo tvarka, taikoma Forever verslo savininkui

- 3.05** Per nurodytą garantijos terminą FLPB pakeis defektų turinčią prekę ar nepatenkinto mažmeninio pirkėjo FVS grąžintą prekę nauja. Gražinimui turi būti pateiktas sava laikio prekės pirkimo įrodymas. Prekę grąžinantis FVS turi būti pirkęs tą prekę iš FLPB. Norėdamas pakeisti mažmeninio pirkėjo grąžintą prekę, FVS turi pateikti prekės pardavimo mažmeniniam pirkėjui patvirtinantį dokumentą, raštišką jo anuliavimo įrodymą, patvirtinantį, kad jam sugrąžinta už prekę sumokėta suma, taip pat grąžintą prekę arba jo pakuotę. Pasikartojantys prekių grąžinimai iš tų pačių asmenų nepriimami.

3.06

- (a) FLPB atpirks visus neparduotus, tinkamus parduoti FLP produktus, išskyrus literatūrą, kurie buvo nupirkti per paskutinius dvylika (12) mėnesių, iš FVS, nutraukusio veiklą FLP. Toks atpirkimas vykdomas, FVS raštu pranešus FLPB apie savo veiklos nutraukimą ir visų su tuo susijusių teisių atsisakymą. Veiklą nutraukiantis FVS turi FLPB grąžinti produktus, už kuriuos prašo grąžinti pinigus, ir pateikti pirkimą įrodančius dokumentus.
- (b) Jei veiklą nutraukiantis FVS grąžinamus produktus pirko už Kainą VIP klientui, tuomet Pelno nuo KVK suma bus išskaičiuota iš Pelną gavusio FVS ir, jei grąžinamų produktų vertė yra daugiau kaip 1 CC, visi už grąžinamus produktus gauti bonusai ir CC bus išskaičiuoti iš aukštesnės

eilės FVS. Jei šie CC suteikė teisę FVS arba aukštesnės eilės FVS pakilti į aukštesnį lygį, šie pakilimai gali būti perskaičiuoti, atimant atitinkamus CC, kad nustatyti, ar pakilimas į aukštesnį lygį lieka galioti.

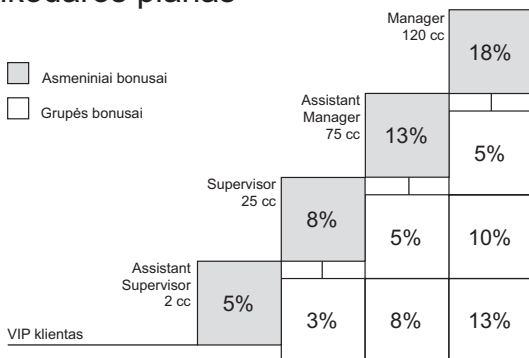
- (c) Jei veiklą nutraukiantis FVS grąžina rinkinį be kokių nors rinkinio produktų, grąžinama pinigų suma ir atskaitymai iš aukštesnės eilės FVS apskaičiuojami taip, lyg būtų grąžintas visas rinkinys. Iš grąžinamos pinigų sumos yra atimama negrąžintų produktų didmeninė kaina arba KVK. Patikrinus visus duomenis, FLPB perves FVS į jo nurodytą banko sąskaitą sumą, kuri lygi jo sumokėtai sumai už grąžinamus produktus, atsižvelgiant į nuostatas dėl grąžinamo rinkinio, atėmus gautus už šių produktų pirkimą bonusus, produktų siuntimo išlaidas ir kitas susijusias sąnaudas.
- (d) Padengus išlaidas ir žalos atlyginimą dėl galimai netinkamo veiklą nutraukiančio FVS elgesio, FLPB pašalins FVS iš rinkodaros plano, ir visa jo žemutinės eilės FVS seka pereis jo sponsorui.

3.07 Prekių atpirkimo tvarkos nuostatos yra skirtos įpareigoti sponsorų pasirūpinti, kad jo sponsoriautas FVS produktus pirtų protingais kiekiais. Sponsorius turi dėti visas pastangas patardamas FVS, kad jie pirtų tik tiek produktų, kiek jų reikia poreikiams tenkinti. Produktai, kurie anksčiau buvo patvirtinti kaip parduoti, suvartoti ar panaudoti kitaip, negali būti atpirkti pagal aukščiau aprašytą atpirkimo tvarką.

4 BONUSŲ STRUKTŪRA IR RINKODAROS PLANAS

4.01 Įvykdęs Didmenos kvalifikaciją, VIP klientas pasiekia Assistant Supervisor lygį ir tampa Forever verslo savininku (FVS). Tik FVS turi teisę pardavinėti Forever produktus ir sponsoriauti kitus žmones tapti VIP klientais ar FVS. FVS ir jo/jos žemutinės eilės sukaupiti pardavimai, įvertinti Kreditaais (CC), įgalina FVS pakilti Rinkodaros plano lygyje ir gauti didesnes nuolaidas ir pajamas, kaip nustatyta žemiau.

Rinkodaros planas



- (a) **VIP klientas** gauna 15% nuolaidą asmeniniams pirkimams. VIP klientas negali sponsoriauti.

- (b) FVS pasiekia **Assistant Supervisor** lygį, kai sukaupia 2 kreditus per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Didmenos kvalifikaciją pasiekęs Assistant Supervisor gauna:
- 30% nuolaidą plius 5% asmeninę nuolaidą asmeniniams pirkimams.
 - 15 % pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 5% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
- (c) FVS pasiekia **Supervisor** lygį, kai sukaupia 25 kreditus per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Didmenos kvalifikaciją pasiekęs Supervisor gauna:
- 30% nuolaidą plius 8% asmeninę nuolaidą asmeniniams pirkimams.
 - 15 % pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 8% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 3% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Assistant Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.
- (d) FVS pasiekia **Assistant Manager** lygį, kai sukaupia 75 kreditus per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Didmenos kvalifikaciją pasiekęs Assistant Manager gauna:
- 30% nuolaidą plius 13% asmeninę nuolaidą asmeniniams pirkimams.
 - 15 % pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 13% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 5% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 8% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Assistant Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.
- (e) FVS pasiekia **Manager** lygį, kai sukaupia 120 kreditų per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius, arba 150 kreditų per 3 ar 4 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Didmenos kvalifikaciją pasiekęs Manager gauna:
- 30% nuolaidą plius 18% asmeninę nuolaidą asmeniniams pirkimams.
 - 15 % pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 18% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 5% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Assistant Manager ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 10% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.
 - 13% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Assistant Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.
- (f) Apskaitant kreditus pakilimui į Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ir Manager lygius, imami vieno mėnesio arba dviejų iš eilės einančių mėnesių kreditai. Perėjimas į aukštesnį lygį patvirtinamas tą dieną, kai sukaupiamas reikalingas kreditų skaičius.
- (g) Pakilimui į Supervisor, Assistant Manager ir Manager lygius kreditai skaičiuojami visose šalyse. Jei reikalinga kreditų suma sukaupiama tik Baltijos šalyse (Lietuva, Latvija ir Estija), pakilimas į aukštesnį lygį FVS duomenų bazėje patvirtinamas tą dieną, kai pasiekiamas reikalingas kreditų

skaičius. Jei kreditai sukaupiami apjungiant ir kitų šalių pirkimus, tuomet pakilimas į aukštesnį lygį visose šalyse patvirtinamas kito mėnesio 15-ą dieną.

- (h) VIP kliento gyvenamojoje šalyje sukaupti kreditai skaičiuojami kaip VIP kliento kreditai ir visiems aukštesnės eilės FVS iki pirmojo aukštesnės eilės FVS, kuris yra pasiekęs Assistant Supervisor ar aukštesnį lygį.
- (i) Sponsoriumi priskaičiuojami asmeniškai sponsorauto VIP kliento ar FVS ir jo žemutinės eilės visi kreditai iki pastarasis pasieks Manager lygį. Vėliau Lyderio bonusų kvalifikaciją vykdančiam sponsoriumi skaičiuojami lyderio kreditai, kurie sudaro 40% jo pirmos kartos LB kvalifikaciją vykdančio Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų, 20% jo antros kartos LB kvalifikaciją vykdančio Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų, ir 10% jo trečios kartos LB kvalifikaciją vykdančio Manager asmeninių ir Ne-manager kreditų.
- (j) FVS negali aplenkti savo sponsoriaus siekdamas aukštesnio lygio.
- (k) Pasiekto lygio kvalifikacijos pakartotinai patvirtinti nereikia, išskyrus atvejus, kai FVS nutraukia veiklą ir yra sponsoriamas pakartotinai.

4.02 VIP klientui galioja „šešių mėnesių taisyklė“

- (a) VIP klientas, kuris buvo sponsoriamas prieš šešis mėnesius ar anksčiau ir nėra pasiekęs Assistant Supervisor lygio, gali pasirinkti naują sponsorium.
- (b) Naują sponsorium pasirinkęs VIP klientas praranda turėtą žemutinę eilę bei sukauptus CC ir pradeda veiklą iš naujo.
- (c) VIP klientas, kuris nepirko iš FLPB šešis pilnus kalendorinius mėnesius, bus automatiškai pašalintas iš FLPB duomenų bazės. Jis galės būti sponsoriamas be apribojimų.

4.03 Aktyvumo kvalifikacija

- (a) Kad įgytų teisę gauti visus bonusus ir paskatinimus, išskyrus asmeninę nuolaidą, VIP kliento bonusus ir pelną nuo KVK, pardavimų lyderis turi įvykdyti aktyvaus pardavimų lyderio ir kitus rinkodaros plano reikalavimus tą kalendorinį mėnesį, per kurį sukaupiami bonusai.
- (b) Pardavimų lyderis laikomas aktyviu tą mėnesį, jeigu bendra aktyvių kreditų gyvenamojoje šalyje mėnesio suma sudaro 4 kreditus, iš kurių bent vienas yra asmeninis kreditas.
- (c) Pardavimų lyderiui, neįvykdžiusiam aktyvumo reikalavimų, nėra mokami grupės bonusai nuo jo grupės tą mėnesį, ir jis nėra laikomas Aktyviu pardavimų lyderiu. Jo negauti grupės bonusai yra sumokami aukštesnės eilės Aktyviam pardavimų lyderiui.
- (d) Pardavimų lyderis, kuris negavo grupės bonusų, gali įvykdyti aktyvumo reikalavimus kitą mėnesį (ši nuostata atgaline data netaikoma) ir tapti Aktyviu pardavimų lyderiu.

4.04 Bonusų apskaičiavimas ir sumokėjimas

- (a) Visi bonusai apskaičiuojami nuo rekomenduojamos mažmeninės kainos (RMK), kaip nurodoma FVS mėnesio bonusų ataskaitoje.
- (b) Bonusai apskaičiuojami pagal tuo metu pasiektą lygį.

- (c) Pardavimų lyderis negauna Grupės bonusų nuo savo žemutinės eilės FVS, kurie yra tame pačiame lygyje kaip ir jis. Tačiau jam priskaičiuojami visi CC pakilimui į aukštesnį lygį ir kitų kvalifikacijų vykdymui.
- (d) Bonusų ataskaitoje nurodyta suma sumokama pasibaigus mėnesiui, iki kito mėnesio 15 d. Bonusų išmokėjimui FVS turi nustatyta tvarka pateikti FLPB sąskaitą.
- (e) FVS yra atsakingas už bet kokius trečiųjų šalių mokesčius, priskaičiuotus nuo iš užsienio šalių gaunamų uždirbtų pinigų sumų.

4.05 36-ų mėnesių taisyklė

- (a) FVS, kuris neperka produktų iš FLP 36 mėnesius iš eilės, bus automatiškai pašalintas iš FVS duomenų bazės. Jis neteks savo žemutinės eilės ir visų turėtų privilegijų ir bonusų.
- (b) FVS, kuris buvo pašalintas iš FVS duomenų bazės pagal 36-ų mėnesių taisyklę gali būti sponso-riaujamas be apribojimų, bet jo turėtas pardavimų lygis ar žemutinės eilės nebus atstatyta.

5 MANAGER STATUSAI IR KVALIFIKACIJOS

5.01 Pripažintas Manager:

- (a) FVS laikomas įvykdžiusiu pripažinto Manager (angl. *Recognized Manager*) kvalifikacija, ir jam įteikiamas auksinis Manager ženklelis, jeigu:
 - 1) FVS ir jo žemutinės eilės asmeninių ir Ne-manager kreditų suma per 1 ar 2 iš eilės einančius mėnesius sudaro 120 CC arba per 3 ar 4 iš eilės einančius mėnesius sudaro 150 CC;
 - 2) jis buvo aktyvus pardavimų lyderis per tuos mėnesius;
 - 3) jo žemutinėje eilėje nebuvo FVS, kurie įvykdė Manager kvalifikaciją per tą patį laikotarpį.
- (b) Jeigu FVS žemutinės eilės FVS kurioje nors šalyje pakyla į Manager lygį tuo pačiu laikotarpiu, toks FVS laikomas pripažintu, jeigu:
 - 1) jis buvo Aktyvus pardavimų lyderis pakilimo laikotarpiu;
 - 2) per paskutinį pakilimo mėnesį sukaupia gyvenamojoje šalyje ne mažiau kaip 25 asmeninius ir Ne-manager kreditus, nesutampančius su kreditais jo žemutinės eilės FVS, tapusio Manager tą patį mėnesį.

5.02 Nepripažintas Manager

- (a) Jeigu FVS ir jo žemutinės eilės asmeninių ir Ne-manager kreditų skaičius per 1 ar 2 iš eilės einančius mėnesius pasiekia 120 CC, arba per 3 ar 4 iš eilės einančius mėnesius pasiekia 150 CC tačiau FVS neįvykdo kitų pripažintam Manager keliamų kvalifikacijos reikalavimų, FVS įgyja nepripažinto Manager statusą.
- (b) Nepripažintas Manager turi teisę gauti asmeninę nuolaidą, VIP kliento bonusus, pelną nuo KVK ir grupės bonusus, tačiau neturi teisės gauti Lyderio bonusų bei kitų Manager paskatinimų.

- (c) Nepripažintas Manager gali tapti pripažintu Manager, jeigu jis įvykdo šiuos reikalavimus:
 - 1) sukaupia 120 kreditų per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius, arba 150 kreditų per 3 ar 4 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius; ir
 - 2) abu šio laikotarpio mėnesius yra Aktyvus pardavimų lyderis.
- (d) Tą dieną, kai nepripažintas Manager sukaupia reikalingą kiekį asmeninių ir Ne-manager kreditų, jis tampa pripažintu Manager, ir jam pradedami priskaičiuoti Lyderio bonusai, jeigu jis vykdo Lyderio bonusų kvalifikaciją.
- (e) Jeigu šią kvalifikaciją FVS įvykdo sekantį mėnesį po to, kai jis tapo nepripažintu Manager, jo pripažinto Manager kvalifikacijos vykdymui bus apskaitomi tik tie praėjusio mėnesio kreditai, kurie neįėjo į Manager tapusio žemutinės eilės FVS kreditų skaičių.

5.03 Sponsoriautas Manager

- (a) Manager tampa savo sponsoriui sponsoriautu Manager, jeigu:
 - 1) įvykdo pripažinto Manager kvalifikacinius reikalavimus; arba
 - 2) įvykdo sponsoriauto Manager kvalifikacinius reikalavimus, pereinamas iš Paveldėto arba Perkelto Manager statuso (5.04 (e)).
- (b) Sponsoriauto Manager veikla užskaitoma jo aukštesnės eilės Manager apskaičiuojant brangakmenių bonusus, nustatant brangakmenių Manager statusą bei kitus paskatinimus, kuriems reikalingi sponsoriauti Manager.

5.04 Paveldėtas ir perkeltas Manager

- (a) Kai Manager nutraukia savo veiklą, visa jo žemutinės eilės organizacija pereina veiklą nutraukusio Manager sponsoriui, išlaikant esamą kartų seką.
- (b) Jeigu veiklą nutraukęs Manager buvo sponsoriautas pripažintas Manager ir turėjo vieną ar daugiau pirmos kartos pripažintų Manager, šie Manager tampa naujo sponsoriaus paveldėtais pirmos kartos Manager.
- (c) Paveldėto ar Perkelto Manager statusas neturi įtakos apskaičiuojant Grupės bonusus ir Lyderio bonusus aukštesnės eilės Manager. Jų veikla neužskaitoma aukštesnės eilės Manager gauti Brangakmenių bonusus, sumažinti Automobilio programos kreditų skaičių, ar pasiekti Brangakmenių Manager statusą.
- (d) Manager, kuris vykdo tarptautinę veiklą sponsoriaudamas šalyje, kuri nėra jo namų šalis, laikomas perkeltu Manager. Perkelto Manager veikla neužskaitoma aukštesnės eilės Manager kvalifikacijai gauti Brangakmenių bonusus, sumažinti Automobilio programos reikalavimus, pasiekti Brangakmenių Manager statusą.
- (e) Paveldėtas arba perkeltas Manager tampa sponsoriautu Manager, jeigu įvykdo šiuos reikalavimus:
 - 1) Sukaupia 120 kreditų per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius, arba 150 kreditų per 3 ar 4 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius.
 - 2) Yra Aktyvus pardavimų lyderis tuo laikotarpiu.

- 3) Yra Aktyvus pardavimų lyderis gyvenamojoje šalyje arba sukaupia 4 asmeninius CC šalyje, kurioje siekia sponsoriauto Manager statuso.

6 LYDERIO BONUSAI

6.01 Pripažintas Manager gali vykdyti kvalifikaciją gauti Lyderio bonusus ugdydamas žemutinės eilės Manager ir teikdamas jiems paramą, sponsoriaudamas ir mokydamas žemutinių eilių FVS.

6.02

- (a) Aktyvus pripažintas Manager, sukaupęs 12 asmeninių ir Ne-manager kreditų per mėnesį (arba turintis LB kvalifikacijos užskaitą) kurioje nors šalyje, įgauna teisę į LB tą mėnesį toje šalyje.
- (b) Asmeninių ir Ne-manager kreditų skaičiaus reikalavimas sumažinamas iki 8, jei Manager turi **du** aktyvius pripažintus Manager skirtingose šakose, kurių kiekvienas praėjusį mėnesį sukaupė 25 kreditus. Ir sumažinamas iki 4, jei Manager turi tris aktyvius pripažintus Manager skirtingose šakose, kurių kiekvienas praėjusį mėnesį sukaupė 25 kreditus.

6.03 LB, apskaičiuoti nuo Manager asmeninių ir Ne-manager akredituotų pardavimų RMK, yra mokami aukštesnės eilės Manager, įvykdžiusiems LB kvalifikaciją:

- a) 6% sumokami pirmam aukštesnės eilės pripažintam Manager.
- b) 3% sumokami antram aukštesnės eilės pripažintam Manager.
- c) 2% sumokami trečiam aukštesnės eilės pripažintam Manager.

6.04

- (a) Pripažintas Manager, kuris nėra aktyvus tris mėnesius iš eilės, praranda teisę gauti LB.
- (b) Pripažintas Manager, praradęs teisę gauti Lyderio bonusus, tokią teisę vėl įgyja, jeigu tenkina šiuos reikalavimus:

- 1) pasiekia 12 asmeninių ir Ne-manager kreditų gyvenamojoje šalyje tris mėnesius iš eilės (nors ir neturi nei vieno Manager).
- 2) yra aktyvus šiuo laikotarpiu.

- (c) Atgavus šią teisę, LB apskaičiuojami pradedant ketvirtu mėnesiu ir išmokami penktą mėnesį.

6.05

- (a) Jei Manager dvylika mėnesių iš eilės neturi teisės gauti LB, jis visiems laikams praranda visas savo žemutinės eilės Manager šakas.

Manager, 11 mėnesių nevykdydamas reikalavimų LB gauti, 12-ą mėnesį gali panaudoti kaip pirmąjį iš trijų teisės į LB atstatymo mėnesių ir tokiu būdu neprarasti savo Manager šakų.

- (b) Prarastos Manager šakos taps Paveldėtais Manager pirmam aukščiausiai esančiam teisę į LB turinčiam Manager.

7

PASKATINIMŲ NUOSTATOS

- 7.01** Visos bendrovės skatinimo programos yra skirtos remti teisingus verslo vystymo principus - deramą sponsoriamą, produktų pardavimus kiekiais, kurie yra suvartojami arba perparduodami. Skatinimo programų prizai negali būti perduoti kitiems ir yra suteikiami tik tiems FVS, kurie kuria savo verslą laikydamiesi FLP rinkodaros plano bei bendrovės politikos nuostatų ir dvasios.
- 7.02** Pripažinimo ženkleliai yra suteikiami tik tai tiems asmenims, kurių vardai yra įrašyti į FVS sutartį FLP duomenų bazėje.
- 7.03**
- (a) Jeigu FVS situoktinis nevažiuoja į užtarnautą kelionę, jo vietoje gali vykti svečias, su sąlyga, kad jis yra FVS arba galėtų juo tapti.
 - (b) Užtarnautos kelionės yra šios: Pasaulinė sueiga, Manager Erelių sąskrydis, Sapphire Manager, Diamond Sapphire Manager, Diamond Manager, Double-Diamond Manager ir Triple-Diamond Manager kelionės.

8

AUKŠTESNI MANAGER LYGIAI

- 8.01** Manager yra apskaitomi jo pirmos eilės sponsoriauti pripažinti Manager visose šalyse siekiant tapti aukštesnio lygio Manager (Senior iki aukščiau).
- 8.02** Manager ir aukštesnius lygius patvirtinantys ženkleliai įteikiami oficialiuose bendrovės reginiuose.
- 8.03** **Manager Erelio statusas**
- (a) Manager Erelio statusas yra pasiekiamas ir atnaujinamas kiekvienais metais laikotarpiu nuo gegužės 1 d. iki balandžio 30 d., įvykdžius žemiau nustatytus reikalavimus po to, kai buvo pasiektas pripažinto Manager lygis:
 - 1) yra aktyvus ir vykdo Lyderio bonusų kvalifikaciją (nors ir neturi nei vieno Manager).
 - 2) Sukaupia iš viso ne mažiau 720 kreditų, iš jų 100 Naujų kreditų.
 - 3) Asmeniškai sponsoriauja ir išugdo mažiausiai du Supervisor.
 - 4) Dalyvauja šalies ir regioniniuose renginiuose.
 - (b) Be aukščiau nurodytų reikalavimų Senior Manager ir aukštesnio lygio Manager taip pat turi išugdyti savo žemutinės eilės Manager Erelius, kaip pateikta žemiau. Visi žemutinės eilės Manager Ereliai turi būti skirtingose šakose, nepriklausomai nuo gylio. Šis Manager Erelių skaičiaus reikalavimas nustatomas pagal Manager lygį gegužės 1 d.
 - 1) Senior Manager: 1 žemutinės eilės Manager Erelis.
 - 2) Soaring Manager: 3 žemutinės eilės Manager Ereliai.

- 3) Sapphire Manager: 6 žemutinės eilės Manager Ereliai.
- 4) Diamond-Sapphire: 10 žemutinės eilės Manager Erelių.
- 5) Diamond Manager: 15 žemutinės eilės Manager Erelių.
- 6) Double-Diamond Manager: 25 žemutinės eilės Manager Ereliai.
- 7) Triple-Diamond Manager: 35 žemutinės eilės Manager Ereliai.
- 8) Centurion-Diamond Manager: 45 žemutinės eilės Manager Ereliai.

Brangakmenių Manager (Diamond Sapphire ir aukščiau) gali pasiekti Erelio statusą žemesniame Brangakmenių Manager lygyje. Pvz., jei Diamond Manager turi 6 Manager Erelius, jis tampa Sapphire Manager Ereliu.

- (c) Reikalavimai turi būti įvykdyti vienos aptarnaujančios bendrovės teritorijoje, išskyrus naujų kreditų reikalavimą, naujų Supervisor reikalavimą ir žemutinės eilės Manager Erelių reikalavimą.
- (d) Pakartotinai sponsoriauti FVS apskaitomi naujų kreditų ir naujų Supervisor reikalavimams.
- (e) Manager gali apjungti naujus kreditus iš įvairių šalių, kad sukaupti 100 naujų kreditų.
- (f) Manager gali apjungti Manager Erelius iš įvairių šalių. Jei Manager yra FVS sponsorius keliose šalyse, jis gali apjungti to FVS Manager Erelius keliose šalyse, bet kiekvienas toks Manager Erelis užskaitomas tik vieną kartą.
- (g) Jei FVS tampa Manager po gegužės 1 dienos:
 - 1) Visi per paskutinį pakilimo į Manager mėnesį sponsoriauti VIP klientai užskaitomi naujo Supervisor reikalavimams Manager Erelio kvalifikacijai.
 - 2) Manager Erelio reikalavimai nėra proporcingai sumažinami. Jis turi pasiekti 720 kreditų, tame tarpe 100 naujų, ir išugdyti 2 naujus Supervisor per likusį kvalifikacijos laikotarpį.
- (h) Įvykdęs kvalifikaciją, Manager Erelis bus apdovanotas kelione į kasmetinį Manager Erelių sąskrydį.
- (i) FVS, kuris pasiekia Sapphire, Diamond-Sapphire ir Diamond Manager Erelio statusą, gauna atitinkamai 1%, 2% ar 3% Brangakmenių bonusus namų šalyje dvylikos mėnesių laikotarpiu pradedant nuo gegužės, jei vykdo reikalavimus Lyderio bonusams gauti.

8.04 Senior Manager. Kai Manager išugdo 2 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Senior Manager, ir jam įteikiamas auksinis ženklelis su dviem granatais.

8.05 Soaring Manager. Kai Manager išugdo 5 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Soaring Manager, ir jam įteikiamas auksinis ženklelis su keturiais granatais.

8.06 Brangakmenių Manager

- (a) **Sapphire Manager.** Kai Manager išugdo 9 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Sapphire Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
 - 1) auksinis ženklelis su keturiais safyrais;
 - 2) 4 dienų kelionė (3 nakvynės) į Baltijos šalies kurortą (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.

- (b) **Diamond-Sapphire Manager.** Kai Manager išugdo 17 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Diamond-Sapphire Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) auksinis ženklelis su dviem deimantais ir dviem safyrais;
 - 2) jam įteikiama specialaus dizaino skulptūrėlė;
 - 3) 5 dienų kelionė (4 nakvynės) į kurortą Europos šalyje (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.
- (c) **Diamond Manager.** Kai Manager išugdo 25 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Diamond Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) auksinis ženklelis su vienu dideliu deimantu;
 - 2) puikaus dizaino pripažinimo žiedas su briliantu;
 - 3) panaikinamas nustatytas CC reikalavimas Automobilio programos išmokoms ir, GB ir LB gauti, jei ne mažiau kaip dvidešimt penki pirmos kartos sponsoriauti pripažinti Manager yra aktyvūs kiekvieną mėnesį;
 - 4) 7 dienų kelionė (6 nakvynės) į kurortą ne Europos šalyje, apmokant visas išlaidas.
- (d) **Double Diamond Manager.** Kai Manager išugdo 50 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Double Diamond Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) specialaus dizaino auksinis ženklelis su dviem dideliais deimantais.
 - 2) 10 dienų kelionė (9 nakvynės) į kurortą PAR, apmokant visas išlaidas;
 - 3) prabangus briliantais inkrustuotas parkeris.
- (e) **Triple Diamond Manager:** Kai Manager išugdo 75 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Triple Diamond Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) specialaus dizaino auksinis ženklelis su trim dideliais deimantais.
 - 2) 14 dienų kelionė (13 nakvynių) aplink pasaulį, apmokant visas išlaidas.
 - 3) prabangus rankinis laikrodis su išgraviravimu (FLP nuožiūra);
 - 4) specialaus dizaino skulptūrėlė (FLP nuožiūra).
- (f) **Diamond Centurion Manager.** Kai Manager išugdo 100 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Diamond Centurion Manager, ir jam suteikiami šie apdovanojimai:
- 1) specialaus dizaino auksinis ženklelis su keturiais dideliais deimantais.

9 BRANGAKMENIŲ BONUSAI

9.01

- (a) Brangakmenių Manager, įvykdęs reikalavimus Lyderio bonusams gauti ir turintis nustatytą skaičių pirmos kartos sponsoriautų Manager arba nustatytą skaičių 25 CC turinčių Manger skirtin-

gose šakose, kurie buvo aktyvūs kvalifikacijos šalyje, gauna brangakmenių bonusus, kurie apskaičiuojami nuo pirmos, antros ir trečios kartos Manager asmeninių ir Ne-manager pardavimų, sukauptų toje šalyje per mėnesį, kaip nurodyta žemiau:

- 1) 1%, jeigu turi 9 Manager;
 - 2) 2%, jeigu turi 17 Manager;
 - 3) 3%, jeigu turi 25 Manager.
- (b) Brangakmenių bonusų kvalifikacijai Manager gali priskaičiuoti pirmos kartos sponsoriautą Manager užsienio šalyje, jei pastarasis praėjusį mėnesį buvo aktyvus savo gyvenamojoje šalyje.
- (c) Brangakmenių bonusus išmoka kiekviena šalis nuo Manager asmeninių ir Ne-manager akredituotų pardavimų SMK toje šalyje. Kad gautų brangakmenių bonusus iš kitos šalies, Manager privalo tą mėnesį turėti toje šalyje tam reikalingą aktyvių pirmos kartos sponsoriautų Manager skaičių.
- (d) FVS, kuris pasiekia Sapphire, Diamond-Sapphire ir Diamond Manager Erelio statusą, gauna atitinkamai 1%, 2% ar 3% Brangakmenių bonusus namų šalyje dvylikos mėnesių laikotarpiu pradedant nuo gegužės, jei vykdo reikalavimus Lyderio bonusams gauti.

Jei Brangakmenių Manager pasiekia žemesnį Brangakmenių Manager Erelio statusą nei jo lygis (pvz, Diamond Manager pasiekia Sapphire Manager Erelio statusą), jis dvylika mėnesių gaus Brangakmenių bonusus atitinkamai su pasiekta Erelio kvalifikacija, išskyrus tuos mėnesius, kai įvykdyt aukštesnio lygio Brangakmenių bonusų kvalifikaciją.

10 AUTOMOBILIO PROGRAMA (FOREVER2DRIVE)

10.01

- (a) Aktyvus pripažintas Manager turi teisę dalyvauti Automobilio programoje.
- (b) Programa yra trijų lygių. Bendrovė 36 mėnesius mokės FVS nustatytas sumas:
- 1) 1-as lygis: iki 400 EUR per mėn.
 - 2) 2-as lygis: iki 600 EUR per mėn.
 - 3) 3-as lygis: iki 800 EUR per mėn.
- (c) Kvalifikaciniai reikalavimai (CC) turi būti įvykdyti per 3 iš eilės einančius mėnesius:

| | 1-as lygis | 2-as lygis | 3-as lygis |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Pirmą mėnesį | 50 | 75 | 100 |
| Antrą mėnesį | 100 | 150 | 200 |
| Trečią mėnesį | 150 | 225 | 300 |

- (d) Už trečią kvalifikacijos mėnesį ir kitus mėnesius Manager bus mokama aukščiau nustatyta išmokos suma, jei jis išlaikys trečiojo mėnesio CC reikalavimus.

- (e) Jeigu Manager bendra kreditų suma kurį nors mėnesį nukris žemiau trečio mėnesio CC reikalavimų, išmoka už tą mėnesį sudarys 2.66 EUR už kiekvieną CC.
- (f) Jeigu Manager bendra kreditų suma kurį nors mėnesį nukris žemiau 50 CC, programos išmoka už tą mėnesį nebus mokama. Jeigu kitus mėnesius išaugs iki 50 CC ar daugiau, programos išmokos mokamos kaip nurodyta (d) ir (e).
- (g) Manager, turinčiam 5 asmeniškai sponoriautus aktyvius pripažintus Manager, trečią kvalifikacijos mėnesį ir visus kitus mėnesius iki 36 mėnesių laikotarpio, trečiojo mėnesio reikalavimai sumažinami iki 110, 175 arba 240 CC atitinkamai 1-am, 2-am ir 3-iam lygiui.
- (h) Už kiekvienus penkis papildomai sponoriautus aktyvius pripažintus Manager per trečią kvalifikacijos mėnesį arba per kitus mėnesius 36 mėnesių laikotarpiu, reikalavimai yra sumažinami papildomai 40, 50 arba 60 CC atitinkamai 1-am, 2-am ir 3-iam lygiui.
- (i) Automobilio programos kvalifikacijai ir apimčių palaikymui CC užskaitomi tik tais mėnesiais, kai Manager yra aktyvus.
- (j) Aktyvaus FVS kreditai, sukaupti iki jam tariant pripažintu Manager, yra užskaitomi Automobilio programos kvalifikacijos reikalavimų vykdymui.
- (k) Po trečio Automobilio programos kvalifikacinio mėnesio Manager jau kitą mėnesį gali pretenduoti į aukštesnę paskatinimą. Pavyzdžiui, jeigu Manager įgijo teisę į 1-o lygio programą per sausio, vasario ir kovo mėnesius, surinkęs atitinkamai 50, 100 ir 150 CC, o balandžio mėnesį turi 225 CC, tai 1-o lygio išmokos laikotarpis bus pakeistas nauju 2-o lygio 36 mėnesių išmokos laikotarpiu.
- (l) 36 mėnesių laikotarpio pabaigoje Manager gali vėl pretenduoti į naują Automobilio programą aukščiau nurodyta tvarka. Toks perkvalifikavimas gali vykti per bet kuriuos 3 mėnesius iš eilės, likus 6 mėnesiams iki pradinio 36 mėnesių laikotarpio pabaigos.

11 PREZIDENTO BONUSAI

11.01

- (a) **Pagrindiniai reikalavimai visiems lygiams.** Žemiau išvardinti reikalavimai turi būti įvykdyti Gyvenamojoje šalyje arba kitoje Prezidento bonusų programoje dalyvaujančioje šalyje, toliau “kvalifikacijos šalis”. Kvalifikacijos laikotarpis – kalendoriniai metai.
 - 1) Būti aktyviu pripažintu Manager kiekvieną mėnesį. Jei tampa Manager kvalifikacijos laikotarpiu, po to jis turi būti aktyvus kiekvieną mėnesį.
 - 2) Vykdyti Lyderio bonusų kvalifikaciją kiekvieną mėnesį (net ir neturint nei vieno manager).
 - 3) Žemiau išvardinti reikalavimai gali būti įvykdyti bet kurioje Prezidento bonusų programoje dalyvaujančioje šalyje:

- a. Įvykdyti Automobilio programos reikalavimus.
 - b. Pirkti produktus tiktai sunaudojus 75% anksčiau įsigytų produktų.
 - c. Kurti verslą vadovaujantis teisingais rinklinės rinkodaros principais ir bendrovės politika.
 - d. Lankytis ir remti bendrovės finansuojamus renginius.
- 4) Pakartotinai sponsoriauto FVS/VIP kliento veikla apskaitoma visiems Prezidento bonusų programos reikalavimams.
- 5) Jeigu FVS tampa Manager Prezidento bonusų programos kvalifikaciniu laikotarpiu, per paskutinį jo pakilimo į Manager mėnesį sponsoriauti VIP klientai apskaitomi naujų kreditų reikalavimui Prezidento bonusų programoje.
- 6) Galutinį sprendimą dėl dalyvavimo Prezidento bonusų programoje tvirtina FLP valdyba. FLP vadyba įvertins, kaip laikomasi Bendrovės politikos, tame tarpe 16.02 punkto, reikalavimų.
- (b) **Prezidento bonusų Manager. Pirmas lygis.** Be pagrindinių reikalavimų reikia įvykdyti žemiau nurodytus reikalavimus kvalifikacijos šalyje, jeigu nenustatyta kitaip:
- 1) Sukaupti 700 asmeninių ir Ne-manager kreditų.
 - 2) Tame tarpe 150 Naujų kreditų, kurie gali būti sumuojami įvairiose šalyse. Ne kvalifikacijos šalyje sukaupti nauji kreditai neturi įtakos išmokamų Prezidento bonusų dalių kiekiui apskaičiuoti.
 - 3) Bet kurioje kartoje išugdyti:
 - a. Žemutinės eilės Manager, kuris sukauptų iš viso 600 CC. Skaičiuojami tik tie mėnesiai, kai Manager yra aktyvus. Manager lygis gali būti pasiektas anksčiau arba kvalifikacijos laikotarpiu;Arba
 - b. Žemutinės eilės Prezidento bonusų programos Manager bet kurioje dalyvujančioje šalyje.
- (c) **Prezidento bonusų Manager. Antras lygis.** Be pagrindinių reikalavimų reikia įvykdyti žemiau nurodytus reikalavimus kvalifikacijos šalyje, jeigu nenustatyta kitaip:
- 1) Sukaupti 600 asmeninių ir Ne-manager kreditų.
 - 2) Tame tarpe 100 Naujų kreditų, kurie gali būti sumuojami įvairiose šalyse. Ne kvalifikacijos šalyje sukaupti nauji kreditai neturi įtakos išmokamų Prezidento bonusų dalių kiekiui apskaičiuoti.
 - 3) Išugdyti tris Prezidento bonusų Manager bet kurioje kartoje skirtingose žemutinėse šakose bet kurioje Prezidento bonusų programoje dalyvujančioje šalyje.
- (d) **Prezidento bonusų Manager. Trečias lygis.** Be pagrindinių reikalavimų reikia įvykdyti žemiau nurodytus reikalavimus kvalifikacijos šalyje, jeigu nenustatyta kitaip:
- 1) Sukaupti 500 asmeninių ir Ne-manager kreditų.
 - 2) Tame tarpe 100 Naujų kreditų, kurie gali būti sumuojami įvairiose šalyse. Ne kvalifikacijos šalyje sukaupti nauji kreditai neturi įtakos išmokamų Prezidento bonusų dalių kiekiui apskaičiuoti.

- 3) Išugdyti šešis Prezidento bonusų Manager bet kurioje kartoje skirtingose žemutinėse šakose bet kurioje Prezidento bonusų programoje dalyvaujančioje šalyje.

(e) **Prezidento bonusų padalijimo tvarka**

- 1) Sudaromas pasaulinis Prezidento bonusų fondas ir paskirstomas į tris sektorius tokiu būdu:
 - a. Pusė fondo lėšų išmokama įvykdžiusiems pirmo lygio kvalifikaciją.
 - b. Viena trečioji fondo lėšų išmokama įvykdžiusiems antro lygio kvalifikaciją.
 - c. Viena šeštoji fondo lėšų išmokama įvykdžiusiems trečio lygio kvalifikaciją.
- 2) Kvalifikaciją įvykdžiusiam FVS išmokama viena pelno dalis už kiekvieną jo kvalifikacijos CC, plius tiek pelno dalių, kiek jų priskaičiuota jo pirmiesiems pagal kartų seką Prezidento bonusų Manager skirtingose žemutinėse šakose.
- 3) Kiekvieno pelno fondo sektoriaus suma dalinama iš visų to sektoriaus kvalifikacinius reikalavimus įvykdžiusių FVS pelno dalių sumos, ir tokiu būdu gaunamas to sektoriaus pelno dalies koeficientas. FVS pelno dalių skaičius padauginamas iš gautojo koeficiento, ir tokiu būdu apskaičiuojama Prezidento bonusų padalijimo išmoka.

(f) **Prezidento bonusų Manager apdovanojimas Pasaulinėje sueigoje**

- 1) Jeigu FVS neįvykdo Pasaulinės sueigos reikalavimų, tačiau tampa Prezidento bonusų Manager, jis bus apdovanotas kelione į Pasaulinę sueigą, kur jam bus įteiktas simbolinis Prezidento bonusų programos čekis.
2. Pasaulinės sueigos apdovanojimai 2 asmenims išvardinti 12 skyriuje.

12 PASAULINĖ SUEIGA

12.01

- (a) FVS įgyja teisę dalyvauti Forever Pasaulinėje sueigoje, per kalendorinius metus surinkęs nemažiau kaip 1500 CC.
- (b) Nustatant Pasaulinės sueigos apdovanojimų lygį, sumuojami FVS grupių CC visose šalyse.
- (c) Ne-manager CC sukaupti tą mėnesį, kai FVS nebuvo aktyvus, ir lyderio CC sukaupti tą mėnesį, kai Manager neįvykdė Lyderio bonusų kvalifikacijos, nėra sumuojami Pasaulinės sueigos apdovanojimams gauti. Tačiau FVS aktyvūs kreditai yra sumuojami šiam tikslui, nepriklausomai nuo to, ar FVS buvo aktyvus.
- (d) FVS, surinkęs nurodytą bendrą CC sumą, gauna Pasaulinės sueigos apdovanojimus. Apdovanojimai įteikiami atvykus į Sueigą.
- (e) Prezidento bonusų Manager (mažiau nei 1500 CC)
 - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (4 nakvynės);
 - 2) 250 USD kišenpinigių.

- (f) 1500 CC
 - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (5 nakvynės);
 - 2) 500 USD kišenpinigių.
- (g) 2500 CC
 - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (7 nakvynės);
 - 2) 1000 USD kišenpinigių.
- (h) 5000 CC
 - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
 - 2) 2000 USD kišenpinigių;
 - 3) VIP teisės Sueigos prekių centre.
- (i) 7500 CC
 - 1) Kelionė į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
 - 2) 3000 USD kišenpinigių;
 - 3) VIP teisės Sueigos prekių centre.
- (j) 10000 CC
 - 1) Kelionė Verslo klase į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
 - 2) 3000 USD kišenpinigių;
 - 3) VIP teisės Sueigos prekių centre.
- (k) 12500 CC
 - 1) Kelionė Verslo klase į Pasaulinę sueigą (8 nakvynės);
 - 2) 12.500 USD kišenpinigių;
 - 3) VIP teisės Sueigos prekių centre.

13 UŽSAKYMŲ PROCEDŪRA

- (a) VIP klientas įsigyja produktus tiesiogiai iš bendrovės už kainą VIP klientui (KVK). Kai VIP klientas įvykdo didmenos kvalifikaciją, jis perka produktus didmenine kaina.
- (b) Užsakymai pateikiami FLPB prekių centrui asmeniškai, telefonu, faksu, elektroniniu paštu arba per internetinę parduotuvę aloe.lt.
- (c) Aptarnaujami tik apmokėti užsakymai.
- (d) Gautas prekes būtina nedelsiant patikrinti. Apie kokybės ar kiekio neatitikimus turi būti pranešta FLPB biurui per 2 dienas nuo pristatymo datos.

- (e) FVS negali nusipirkti daugiau negu 25 kreditų vertės prekių per kalendorinį mėnesį be išankstinio FLPB biuro leidimo.
- (f) FVS ar VIP kliento produktų užsakymo mažiausia suma yra 50 eurų.
- (g) Užsakydamas produktus, kurie buvo užsakomi anksčiau, FVS patvirtina, kad 75% anksčiau pirktų produktų yra parduota, suvartota ar panaudota kitaip.

14 PAKARTOTINIO SPONSORIAVIMO NUOSTATOS

- (a) FVS gali būti pakartotinai sponsoriautas kito sponsoriaus su sąlyga, kad per paskutinius 12 mėnesių:
 - 1) nepirko iš bendrovės Forever produktų;
 - 2) nesponsoriavo FVS.
- (b) Pakartotinai sponsoriaujamas Forever verslo savininkas turi užpildyti Sponsoriaus keitimo formą, prisiimdamas atsakomybę už pateiktą neteisingą informaciją dėl aukščiau nurodytų reikalavimų, ir pateikti ją FLPB biurui.
- (c) Jei FVS sutuoktinis (-ė) nori kurti savo Forever verslą, jis/ji turi pasirinkti sponsorium savo sutuoktinį arba sutuoktinio sponsorių. Tokiu atveju jam/jai nėra taikomi punktų (a) ir (b) reikalavimai.
- (d) Pakartotinai sponsoriautas Forever verslo savininkas pradeda veiklą kaip VIP klientas, turėdamas naują sponsorių ir netenka savo žemutinės eilės visose šalyse.
- (e) Pakartotinai sponsoriauto VIP kliento veikla užskaitoma kaip naujai sponsoriauto VIP kliento veikla visoms kvalifikacijoms.

15 TARPTAUTINIO SPONSORIAVIMO TVARKA

- (a) Didmenos kvalifikaciją pasiekęs FVS gali sponsoriauti kitose šalyse nei jo Gyvenamoji šalis žemiau nurodyta tvarka:
 - 1) FVS turi pateikti FLPB prašymą dėl tarptautinio sponsoriavimo į pasirinktą šalį, arba kreiptis su tokiu prašymu į pasirinktos šalies biurą.
 - 2) FVS identifikacinis numeris (ID) naudojamas visose šalyse.
 - 3) Visose šalyse FVS pradeda veiklą savo pasiektame lygyje.
 - 4) Skirtingų aptarnaujančių bendrovių šalyse sukaupti kreditai negali būti sumuojami siekiant pakilti į aukštesnį lygį ar apskaičiuojant Automobilio programos kreditus. Tačiau jie sumuojami apskaičiuojant Pasaulinės sueigos kvalifikacijos kreditus, Prezidento bonusų ir Manager Erelio programų Naujus kreditus.

- 5) Kai FVS pasiekia aukštesnį lygį kurioje nors šalyje, tai yra užfiksuojama ir visose kitose šalyse kitą mėnesį.
 - 6) Jei FVS pasiekia Manager lygį užsienio šalyje, jis turi būti aktyvus kilimo laikotarpiu ir turėti mažiausiai 25 asmeninius ir Ne-manager CC paskutinį kilimo mėnesį Gyvenamojoje šalyje arba šalyje, kurioje pasiekė šį lygį, kad taptų pripažintu Manager.
 - 7) Jeigu FVS nori pakeisti Gyvenamąją šalį, jis turi paprašyti Gyvenamosios šalies FLP biurą pakeisti jo adresą.
- (c) FVS, kuris yra aktyvus tą mėnesį Gyvenamojoje šalyje, gauna aktyvumo reikalavimo panaikinimą kitam mėnesiui visose užsienio šalyse. Pavyzdžiui, jeigu FVS yra aktyvus savo šalyje sausio mėnesį, vasario mėnesį jo aktyvumo reikalavimas yra panaikinamas visose užsienio šalyse.
- (d) Manager, įvykds Lyderio bonusų reikalavimus Gyvenamojoje šalyje gauna Lyderio bonusų reikalavimo panaikinimą kitam mėnesiui visose užsienio šalyse.

16 DRAUDŽIAMA VEIKLA

- 16.01** FLPB biuro sprendimas nutraukti FVS veiklą, perskaičiuoti asmeninės nuolaidos dydį, bonusų sumą ar CC skaičių, atlygį ar paskatinimų apdovanojimus, atsižvelgiant į FVS veiklą, neatitinkančią bendrovės politikos, yra galutinis. Atvejai, kai FVS nesilaiko bendrovės politikos reikalavimų, yra nagrinėjami FLPB biure, ir jam gali būti taikomos tokios priemonės, kaip veiklos sustabdymas ar nutraukimas ir teisiniai veiksmai dėl žalos atlyginimo.
- 16.02** Draudžiama veikla, dėl kurios gali būti nutraukta FVS veikla arba siekiama jo atsakomybės už padarytą žalą, yra nurodyta žemiau, tačiau vien tuo neapsiribojant:
- (a) **Apgaulingas sponsoriavimas.** FVS draudžiama sponsoriauti asmenis be jų žinios, už juos užpildant ir pasirašant FVS sutartį, apgaulės būdu įtraukti asmenį į veiklą kaip FVS/VIP klientą, sponsoriauti arba bandyti sponsoriauti neegzistuojančius asmenis užregistruojant juos kaip FVS/VIP klientą, siekiant įvykdyti kvalifikacinius reikalavimus arba gauti bonusus.
 - (b) **Bonusų pirkimas.** FVS draudžiama užsisakyti didesnę produktų kiekį negu reikia jo pardavimų poreikiams tenkinti artimiausioje ateityje. FVS gali papildomai pirkti produktų tik pardavęs, suvartojęs ar kitaip panaudojęs 75% jo anksčiau pirktų produktų. Forever verslo savininkui draudžiama pačiam pirkti produktus arba skatinti kitus FVS/VIP klientus pirkti produktus siekiant įvykdyti kvalifikacinius reikalavimus bonusams gauti ar naudoti kitas technikas, kuriomis vykdyti dideli pirkimai, siekiant įvykdyti paskatinimų reikalavimus ar gauti bonusus. Siekiant užtikrinti, kad produktai nebūtų kaupiami:
 - 1) Užsakydamas produktus, kurie buvo pirkti prieš tai, FVS patvirtina, kad 75% anksčiau pirktų produktų yra parduota, sunaudota ar panaudota kitaip. FVS turi vesti pardavimų klientams apskaitą, kurią bendrovė gali paprašyti pateikti. Apskaitoje turi būti parodytas produktų likutis kiekvieną mėnesį.

- 2) Bendrovės produktų atpirkimo politika yra tolerantiška, jeigu FVS nutraukia savo veiklą, tačiau FLPB neatperka produktų ir negrąžina pinigų už produktus, jeigu Forever verslo savininkas yra patvirtinęs, kad jie buvo suvartoti arba parduoti. Melagingas patvirtinimas, kad produktai buvo parduoti arba suvartoti, siekiant pakilti į aukštesnį lygį, yra pagrindas nutraukti FVS veiklą.
 - 3) Siekdama kad FVS neskatintų kitų Forever verslo savininkų apeiti draudimą kaupti prekes, bendrovė išskaičiuos iš aukštesnės eilės FVS bonusus, išmokėtus už veiklą nutraukiančio Forever verslo savininko grąžintus produktus.
- (c) **Pirkimas kito vardu.** FVS draudžiama pirkti produktus kito asmens vardu.
- (d) **Pardavimas kitiems FVS.** Forever verslo savininkui yra draudžiama parduoti produktus kitiems FVS, išskyrus asmeniškai sponsoriautus FVS, kuriems galima parduoti produktus ne mažesne negu didmeninė kaina. Pardavimai kitiems FVS yra draudžiamas sandoris parduodančiam ir perkančiam. Tokių pardavimų CC nebus užskaitomi aktyvaus FVS statusui pasiekti ar kitų kvalifikacijų vykdymui, o tokiu būdu pasiekti rezultatai gali būti peržiūrėti.
- (e) Kiti Forever verslo savininko draudžiamos veiklos atvejai nurodyti šios Politikos 17.10, 19.02 ir 20 skyriuose.
- (f) FVS draudžiama dalyvauti, būti paminėtam ar leisti naudoti savo vardą kitos tiesioginių pardavimų bendrovės reklaminėje, klientų pritraukimo ar veiklos propagavimo medžiagoje.
- (g) Forever verslo savininkams draudžiama imtis veiksmų, kurie rodytų tyčinį bendrovės Politikos nesilaikymą ir sąmoningą aplaidumą.
- (h) **Pardavimas parduotuvėse ir viešose vietose**
- 1) Išskyrus kaip nurodyta šiame skyriuje žemiau, FVS draudžiama pardavinėti, ar leisti pardavinėti ar demonstruoti bendrovės produktus mažmeninės prekybos parduotuvėse, kioskuose, turguose ir panašiose prekybos vietose. Parodose, kurios trunka ne ilgiau kaip 7 dienas ir vyksta ne dažniau kaip vieną kartą per metus toje pačioje vietoje, yra leidžiama reklamuoti ir pardavinėti bendrovės produktus, gavus išankstinį FLPB leidimą.
 - 2) FVS, kuris turi paslaugų teikimo įmonę, tokią kaip kirpykla, grožio salonas, klinika, sporto ar sveikatingumo klubas, leidžiama išstatyti ir parduoti produktus darbo vietoje. Tačiau tokių įstaigų išorinėje reklamoje ar vitrinose draudžiama reklamuoti bendrovės produktus.
 - 3) FVS draudžiama pardavinėti Forever produktus ne originalioje pakuotėje. Restoranuose ir kavinėse galima pardavinėti produktus porcijomis.
- (i) **Nepatvirtintos reklaminės medžiagos naudojimas.** Būtina gauti išankstinį FLPB leidimą gaminti, naudoti ar platinti bet kokią reklaminę, pardavimo ar veiklos skatinimo medžiagą, įskaitant internetines svetaines.
- (j) **Pardavimas internetu.** FVS draudžiama pardavinėti produktus internetinėse parduotuvėse, aukcionuose ir svetainėse.
- (k) **Pardavimas perpardavimo tikslais.** Forever verslo savininkui draudžiama parduoti FLP produktus kitiems asmenims ne asmeniniam naudojimui, bet perpardavimui ir patikėti kitiems asmenims parduoti FLP produktus.

- (l) **FVS/VIP klientų įtraukimas į kitas bendroves.** FVS draudžiama tiesiogiai ar netiesiogiai kontaktuoti, tarpininkauti, įtikinėti, įtraukti, sponsoriauti ir užregistruoti Forever verslo savininką, VIP klientą arba asmenį, kuris buvo Forever verslo savininku ar klientu per paskutinius 12 (dvylika) mėnesių, į tiesioginių pardavimų kompanijų rinkodaros programas, išskyrus FLP, arba skatinti tokį asmenį koku nors būdu jas reklamuoti.
- (m) Forever verslo savininkui draudžiama nepagarbiai atsiliiepti apie kitus FVS, FLP produktus bei paslaugas, rinkodaros planą arba FLP darbuotojus, bendraujant su kitais FVS arba trečiaja šalimi. Su tuo susiję klausimai, pasiūlymai ar pastabos turėtų būti pateikiami raštu FLP biurams.
- (n) Tvirtinimai apie produktus. Forever verslo savininkui draudžiama reikšti tvirtinimus apie produktų terapines ar gydomąsias savybes. Galima naudoti tik tuos pareiškimus ar tvirtinimus, kurie yra oficialiai patvirtinti FLP arba yra nurodyti oficialioje FLP literatūroje. FVS draudžiama tvirtinti, kad FLP produktai yra naudingi ligų gydymui, prevencijai ar diagnostikai. Medicininiai tvirtinimai apie FLP produktus yra griežtai draudžiami. Forever verslo savininkas turi rekomenduoti klientams, kuriuos gydo ar prižiūri gydytojas, pasitarti su gydytoju prieš keičiant mitybos režimą.
- (o) Tvirtinimai apie pajamas. Jeigu nėra raštiško FLP patvirtinimo, draudžiama prognozuoti pajamų dydį ir teikti galimai klaidinančius pareiškimus dėl uždarbio. Forever verslo savininko finansinė sėkmė priklauso nuo jo individualių pastangų ir nuo mokymų, ir dalykinės pagalbos, kurią jis teikia savo žemutinės eilės FVS ir VIP klientams.
- (p) Veikimas kito vardu. FVS veikla, sukurta ir/ar vykdoma per kitą asmenį ar kito asmens, sąmoningai ar be tyčinių ketinimų yra draudžiama.
- (r) **Produktų kainos reklamavimas.** FVS draudžiama bet kokia forma reklamuoti produktus už kainą mažesnę, nei Siūloma mažmeninė kaina.
- (s) FVS draudžiama bet koku būdu įtikinėti ar paveikti kitą FVS sumažinti jo Forever verslą ar nutraukti FVS sutartį.

17 BENDROVĖS NUOSTATOS

17.01

- (a) Forever verslo savininko ir FLPB santykiai yra sutartinio pobūdžio. Tik pilnametis asmuo, turintis 18 metų, gali sudaryti sutartį su FLPB ir tapti Forever verslo savininku.
 - 1) Forever verslo savininkas gali registruoti verslo subjektą vykdyti savo Forever verslą. Šio verslo subjekto savininkas turi būti FVS sutartyje įrašytas pirmas asmuo, arba gali būti du savininkai, abu dalyvaujantys Forever versle. Pirmas FVS sutartyje įrašytas asmuo turi sudaryti Forever verslo subjekto sutartį su FLPB, kuri bus neatsiejama jo FVS sutarties dalis.
 - 2) Forever verslo savininkas pats turi pasirūpinti gauti reikalingus profesines konsultacijas steigiant verslo subjektą, mokesčių ir kitais susijusiais teisiniais klausimais. FLPB aiškiai

atsisako bet kokios atsakomybės dėl verslo subjekto veiklos. FLPB neteiks konsultacijų mokesčių, apskaitos ar teisiniais klausimais dėl verslo subjekto veiklos.

- 3) FLPB neatsako dėl bet kokių nuostolių ar praradimų, susijusių su FVS sprendimu vystyti savo veiklą per verslo subjektą.
- (b) Forever verslo savininkas turi vykdyti veiklą FVS sutartyje nustatytais sąlygomis, vadovaudamasis atitinkamos šalies bendrovės Politika.
 - (c) Forever verslo savininkas yra asmuo, kurio vardas įrašytas FVS sutartyje, saugomoje FLPB biuro duomenų bazėje.
 - (d) Jei FVS sutuoktinis (-ė) nori kurti savo Forever verslą, jis/ji turi pasirinkti sponsorium savo sutuoktinį arba sutuoktinio sponsorium.
 - (e) FVS asmeniškai atsako, kad jo Forever verslas būtų vykdomas tinkamai. Jis turi pasirūpinti, kad jo šeimos nariai tinkamai naudotų gaunamą verslo informaciją. FVS veikla gali būti nutraukta dėl jo šeimos narių veiksmų, pažeidžiančių Bendrovės politiką.
 - (f) Kai Forever verslo savininko žemutinės eilės FVS tampa sponsoriumi užsienio šalyje, jis taip pat tampa sponsoriumi toje užsienio šalyje ir sutinka laikytis tos šalies FLP bendrovės Politikos nuostatų bei vietos įstatymų.
- 17.02 FLPB parduos Forever verslo savininkui produktus ir mokės bonusus, kaip numatyta bendrovės rinkodaros plane, su sąlyga, kad Forever verslo savininkas nepažeidžia FVS sutarties su FLPB.
- 17.03 FBO gali sukurti savo rinkodaros būdus, tačiau jie neturi pažeisti bendrovės Politikos, šalies įstatymų ir kitų teisės aktų.
- 17.04 Be išankstinio FLPB patvirtinimo Forever verslas negali būti perduotas, išskyrus paveldėjimą. Ryšium su šia nuostata FVS globa yra laikoma perdavimu, kuriam reikalingas raštiškas FLPB patvirtinimas.
- 17.05 Išskyrus aukščiau nurodytus atvejus, FVS draudžiama keisti sponsorium. FLP pripažįsta tik pirmą galiojančią sutartį, pateiktą FLPB. Vėliau pateiktos sutartys yra negaliojančios.
- 17.06 Jeigu FVS išvyksta gyventi į kitą šalį, apie tai jis turi pranešti FLPB, kad duomenų bazėje būtų pakeistas jo adresas ir įrašyta nauja Gyvenamoji šalis.
- 17.07 **Klaidos ir kausimai.** Jei Forever verslo savininkui kyla klausimų susijusių su bonusais, ataskaitomis, mokėjimais ar lygio pasikeitimais, arba jei FVS galvoja, kad padaryta klaida, jis privalo pranešti apie tai FLPB per 60 (šešiasdešimt) dienų nuo įvykio ar galimos klaidos. FLP nepriima atsakomybės už klaidas, nevykdymus ar problemas, apie kurias nebuvo pranešta per 60 (šešiasdešimt) dienų.

17.08 Savanoriškas veiklos nutraukimas

- (a) Jei Forever verslo savininkas pageidauja nutraukti savo veiklą, jis pateikia raštišką pareiškimą pasirašytą vieno ar dviejų asmenų, kaip nurodyta galiojančioje FVS sutartyje. Nutraukimas įsigalioja tą dieną, kai FLPB patenkina prašymą nutraukti FVS veiklą. Šiuo atveju FVS netenka turimo lygio ir savo visų jo sukurtų žemutinių eilių, taip pat ir užsienio šalyse.

- (b) FVS nutraukus veiklą, jo sutuoktinis (jeigu toks yra įrašytas į FVS sutartį) taip pat laikomas nutraukusiu veiklą.

17.09 Veiklos nutraukimas ar veiklos sustabdymas dėl Forever verslo savininko kaltės

- (a) Veiklos nutraukimas reiškia, kad FVS netenka visų šalies bei tarptautinių lengvatų ir sutartinių teisių, įskaitant teisę pirkti ir platinti bendrovės produktus. Veiklos nutraukimas panaikina teisę į bonusus, dalyvavimą užtarnautų paskatinių programoje ir kitose bendrovės programose.
- (b) FLPB reikalavimu Forever verslo savininkas, su kuriuo nutraukiama sutartis, privalo grąžinti ar kompensuoti FLPB visų programų apdovanojimus ar bonusus, gautus iš FLPB ar kitų FLP bendrovių, gautus po veiksmų, dėl kurių jo veikla buvo nutraukta, datos. Padengus visas išlaidas ar nuostolius patirtus dėl Forever verslo savininko, su kuriuo nutraukiama sutartis, elgesio, atimti bonusai išmokami kitam, artimiausiam FVS aukštesnėje eilėje.
- (c) Po dviejų metų Forever verslo savininkas, su kuriuo buvo nutraukta sutartis, gali pakartotinai sudaryti FVS sutartį. FLPB biurui pritarus, FVS pradeda veiklą VIP kliento lygyje, o buvusi žemutinė eilė jam nėra atstatoma.
- (d) Forever verslo savininko veiklos sustabdymas reiškia, kad FVS laikinai (t.y. nustatytą laikotarpį) negali pateikti užsakymų, gauti bonusų ar sponsoriauti naujų VIP klientų.
- (e) Bonusai uždirbti Forever verslo savininko veiklos sustabdymo laikotarpiu bus kaupiami ir laikomi FLP duomenų bazėje iki tol, kol FVS veikla vėl bus atstatyta arba nutraukta visam laikui. Jeigu FVS veikla bus atstatyta, sukauptus bonusai bus išmokėti FVS jo pageidavimu. Kitu atveju, bonusai bus paskirstyti pagal rinkodaros plano nuostatas.
- (f) Jei FVS, su kuriuo nutraukiama sutartis, turi pirmos kartos pripažintų Manager, šie Manager naujajam sponsoriui taps Paveldėtais Manager.

17.10 Interneto politika

- (a) **Produktų pardavimas internetu.** Siekiant užtikrinti, kad FLP prekės ženklai ir produktų linija būtų tinkamai naudojami, ir siekiant ugdyti gerus Forever verslo savininko santykius su klientais, FVS draudžiama parduoti produktus su FLP prekės ženklu per savo interneto svetaines. Elektroninė prekyba leidžiama tik per oficialias FLP internetines parduotuves.
- (b) **Sponsoriauti internetu** naudojant el. parašą arba elektroninę sutarties formą yra draudžiama. Elektroninė sutarties forma gali būti naudojama tik oficialiose FLP interneto svetainėse.
- (c) FVS interneto svetainės gali reklamuoti FLP produktus ir verslo galimybę, nepardavinėjant produktų ir nesporsoriaujant internetu, jeigu jos nepažeidžia bendrovės Politikos reikalavimų.
- (d) Forever verslo savininkas negali naudoti savo svetainei identifikuoti pavadinimo „Forever“, „Forever Living“, „Forever Living Products“ arba kurio nors iš FLP prekės ženklų ar prekių pavadinimų, arba kopijuoti į savo svetainę ar kitaip naudoti medžiagą iš oficialios FLP ar FLPB svetainės ar kito FLP šaltinio, dėl ko vartotojas būtų suklaidintas manydamas, kad svetainė priklauso FLP arba kuriam nors iš bendrovės filialų. FLP produktų pavadinimai yra bendrovės nuosavybė, ir FVS negali jų naudoti kaip sponsoriaus nuorodos ar kitais neleistinais tikslais.

- (e) Forever verslo savininko interneto svetainės tituliniam puslapyje turi būti aiškiai nurodyta, kad tai yra nepriklausomo FVS svetainė. FVS savo interneto svetainės titulinio puslapio viršutinėje dalyje privalo patalpinti nuorodą į oficialią FLPB interneto svetainę www.foreverliving.lt.
- (f) Visos Forever verslo savininko interneto svetainės gali reklamuoti tik FLP prekiniais ženklais pažymėtus produktus ir būti tinkamo moralinio turinio, jose gali būti nuorodos tik į FLP svetaines.
- (g) Elektroninė reklama. FVS leidžiama turėti interneto svetainę arba reklamjuostę (angl. *Banner*), kurie turi būti patvirtinti FLPB, naudoti bendrovės reklamos nuostatas atitinkančius skelbimus, kurie turi būti patvirtinti FLPB. Reklamjuostės arba reklaminiai skelbimai turi būti pateikti FLPB išankstiniam pritarimui prieš patalpinant juos interneto svetainėse. Visa elektroninė reklama turi atitikti bendrovės Politikoje numatytus reikalavimus reklamai.

18 TEISINIAI KLAUSIMAI

18.01 Ginčų sprendimas

- (a) Jeigu nesutarimų ar ginčų, kilusių iš ar susijusių su santykiais tarp Forever verslo savininko ir FLPB, FLP ar su FLP produktais, negalima išspręsti derybomis, bendrovė ir Forever verslo savininkas susitaria, kad siekdamas kiek įmanoma abipusiai taikaus ir priimtino ginčo sprendimo savalaikiu, efektyviu ir ekonomišku būdu, šalys perduos ginčą nagrinėti Amerikos Arbitražo Asociacijos (AAA) įstaigai Marikopos apygardoje, Arizonos valstijoje, JAV, vadovaujantis rašytine FLP patvirtinta ginčų sprendimo tvarka. JAV Arizonos valstijos Marikopos apygarda laikoma vienintelė ir išimtinė vieta jurisdikcijai ir ginčų tarp bendrovės ir Forever verslo savininkų nagrinėjimo vieta. FVS sutartis yra visais atžvilgiais pavaldi JAV Arizonos valstijos įstatymams.
- (b) Dalyvavimas tarptautinio sponsoriavimo programoje yra privilegija, kuri suteikia galimybę Forever verslo savininkui gauti pajamų iš FLP tarptautinio bendrovių tinklo. Tarptautinio sponsoriavimo programai vadovauja FLP pagrindinė būstinė Marikopos apygardoje, Arizonos valstijoje, JAV. Dalyvaudamas tarptautinio sponsoriavimo programoje Forever verslo savininkas sutinka, kad visi ginčai, kylantys dėl arba susiję su FVS santykiais su FLP arba FLP produktais, į kuriuos įsitraukia ir FLP filialas, bus sprendžiami arbitraže JAV Arizonos valstijos Marikopos apygardoje pagal nustatytą FLP ginčų sprendimo politiką, išdėstytą aukščiau, ir pateiktą FLP pagrindinės būstinės interneto svetainėje www.foreverliving.com

18.02 Perdavimas testamentu

- (a) Forever verslo savininko teisių perdavimas arba perleidimas yra draudžiamas, išskyrus mirties, situoktinių teisiškai įforminto gyvenimo atskirai ir skyrybų atvejus.
- (b) FVS sutartys, pasirašytos abiejų situoktinių, nepriklausomai nuo juose nurodytos datos, yra laikomos bendrąja jungtine nuosavybe su vienintelio paveldėtojo teise. Šios nuostatos galioja nepaisant pirmo mirusio situoktinių testamentu pareikštos valios. Tai reiškia, kad jei du asmenys pasirašė FVS sutartį, savo situoktinių pergyvenęs asmuo tampa vieninteliu Forever verslo savininku. Jeigu toks asmuo nenori būti Forever verslo savininku, jis turi pranešti FLPB savo norą, dėl kurio bus priimtas sprendimas. FVS savo teisių perleisti negali, išskyrus teisiškai įforminto situoktinių gyvenimo atskirai arba skyrybų atvejus.

- (c) Jeigu FVS sutartyje šeiminei padėtį nurodė „vedęs“ arba „ištekėjusi“, tačiau sutartį pasirašė tik vienas sutuoktinis, bendrovė visvien laiko, kad tai yra bendroji jungtinė nuosavybė su vienintelio paveldėtojo teise.
- (d) Jeigu FVS sutartyje šeiminei padėtį nurodė „nevedęs“ arba „neištekėjusi“, ir pasirašė vienas asmuo, bendrovė laiko, kad tokia yra šeiminei padėtis.
- (e) Pasikeitus šeiminei padėčiai, t.y. jei Forever verslo savininkas vedė (ištekėjo), jis turi atsiųsti į FLPB biurą raštišką pranešimą, nurodydamas, kad pasikeitė jo šeiminei padėtis, ir pridėti santuokos liudijimo kopiją. Nuo to momento bendrovė laikys, kad tai yra bendroji jungtinė nuosavybė su vienintelio paveldėtojo teise.
- (f) Nevedusio (neištekėjusio) Forever verslo savininko mirties atveju FVS teisės perduodamos testamentu arba patikėtosioms nuosavybės teise.
- (g) Bendrovė pripažįsta bendrąją nuosavybę su vienintelio paveldėtojo teise ir patikėtosioms nuosavybės teise teisinėmis priemonėmis išlaikyti FVS teises, ir FVS mirties atveju pripažįsta tai kaip Forever verslo savininko teisių perdavimą savo sutuoktinį pergyvenusiam asmeniui ar nurodytam paveldėtojui be juridinio testamento patvirtinimo procedūros, reikalaujamos perduodant turtą numatytam paveldėtojui.
- (h) Per 6 (šešis) mėnesius nuo FVS mirties sutuoktinis, paveldėtojas ar patikėtinis turi pranešti FLPB apie FVS mirtį. Prie pranešimo pridedama mirties liudijimo patvirtinta kopija, testamentu arba patikėtosioms nuosavybės teisės dokumento kopija, arba teismo nutartis įpareigojantys perduoti FVS teises teisėtam teisių perėmėjui. Po 6 (šešių) mėnesių nuo FVS mirties FLPB pašalins mirusį Forever verslo savininką iš FVS duomenų bazės. Savalaikis pranešimas ir dokumentų pateikimas tarnauja teisių perėmėjo interesams ir reikalingas tam, kad būtų išvengta Forever verslo savininko teisių suspendavimo arba nutraukimo. Remiantis pagrįstomis priežastimis prieš pasibaigiant 6 (šešių) mėnesių laikotarpiui gali būti pateiktas prašymas FLPB pratęsti dokumentų pateikimą. FLPB pasilieka teisę išmokėti mirusio FVS sukauptus bonusus gyvam likusiam sutuoktiniui, patikos valdytojui ar juridškai įgaliotam nekilnojamojo turto atstovui, jeigu laiku pateikiami atitinkami juridiniai dokumentai.
- (i) Forever verslo savininko teisių paveldėjimo teisės yra ribotos ir apribojamos šiomis sąlygomis:
 - 1) Paveldėtojas turi būti asmuo, turintis teisę būti FVS.
 - 2) Kadangi paveldėtojas turi būti pilnametis asmuo, ir jeigu paveldėtojų yra daugiau negu vienas arba paveldėtojas yra nepilnametis, nustatoma patika arba globa. Jeigu nustatyta patika, šio dokumento kopija turi būti pateikta FLPB biurui. Patikos vykdymo sąlygose turi būti aiškiai nurodyta, kad patikos valdytojas turi teisę veikti kaip Forever verslo savininkas. Testamentinės patikos valdytojas turi būti paskirtas tinkamos jurisdikcijos teismo ir gauti specialų leidimą būti FVS nepilnamečių vardu.
 - 3) Veikdamas nepažeidžiant FVS sutarties, patikos valdytojas arba globėjas išlaiko Forever verslo savininko statusą iki paveldėtojas sulaukia pilnametystės ir prisiima atsakomybę veikti kaip FVS, gavus išankstinį teismo patvirtinimą.

- 4) Patikos valdytojas, globėjas, sutuoktinis arba kitas atstovas veikiantis kaip Forever verslo savininkas yra atsakingas už paveldėtojo, globotinio ar sutuoktinio veiksmus, kurie turi atitikti FVS sutartimi numatytas bendrovės politikos sąlygas. Jeigu kuris nors iš aukščiau minėtų asmenų pažeidžia bendrovės politiką, FVS sutartis gali būti nutraukta.
- 5) Paveldimas Forever verslo savininko statusas rinkodaros plane yra apribojamas pripažįstant ne aukštesnį negu Manager statusą. Tačiau bonusai yra mokami pagal mirusio FVS statusą bei reikalavimus. Žemesnis negu Manager statusas yra paveldimas be pasikeitimų.

18.03 Perdavimas dėl skyrybų

- (a) Skyrybų ar turto padalijimo proceso metu FLPB ir toliau moka Forever verslo savininkui priklausančias išmokas, kaip tai buvo daroma iki šių teisinių veiksmų pradžios.
- (b) Skyrybų ar sutuoktinių teisiškai įforminto gyvenimo atskirai atveju, juridškai vykdytina turto padalijimo sutartis gali numatyti skirti FVS veiklą vienam sutuoktiniui. FVS verslo negalima padalinti. Tik vienas sutuoktinis turi teisę išlaikyti sukurtą žemutinę FVS eilę. Kitas sutuoktinis gali pradėti savarankišką Forever verslo savininko veiklą tame pačiame rinkodaros plano lygyje, kurį jis pasiekė drauge su savo buvusiu sutuoktiniu. Jo sponsorius lieka tas pats. Šio kito sutuoktinio veikla jo sponsoriumi yra laikoma paveldėto FVS veikla iki pastarojo perkvalifikavimo.

19 APRIBOJANTYS ĮSIPAREIGOJIMAI

19.01 Atsižvelgiant į įstatymų nuostatas, FLP, FLPB, jų direktoriai, vykduojantieji vadovai, akcininkas, darbuotojai, teisių ir pareigų perėmėjai ir agentai (toliau kartu vadinami „partneriais“) nebus atsakingi, o Forever verslo savininkas atleidžia FLP, FLPB ir jų partnerius nuo atsakomybės ir atsisako bet kokių pretenzijų dėl pajamų netekimo, netiesioginės, tiesioginės, specifinės ar iš to logiškai išplaukiančios žalos ir bet kokių kitų nuostolių, padarytų Forever verslo savininkui dėl to, kad: a) Forever verslo savininkas pažeidė FVS sutartį, bendrovės politiką ar procedūras; b) Forever verslo savininkas vykdė FLP platinimo veiklą ar kitas su tuo susijusias veiklas, kaip nurodyta punkte aukščiau; c) Forever verslo savininkas pateikė FLPB ar partneriams neteisingus duomenis ar informaciją susijusią su FLP; arba d) Forever verslo savininkas nepateikė informacijos ar duomenų, reikalingų FLP veiklai vykdyti, tarp jų, dėl FVS sutarties ir bonusų mokėjimo.

Forever verslo savininkas sutinka, kad bendra FLP ir partnerių atsakomybė už bet kokias pretenzijas, susijusias su FVS veikla, tame tarpe dėl bet kokių iš FVS sutarties išplaukiančių prielaidų ieškiniui pareikšti, neviršija prekių, kurias FVS yra nupirkęs iš FLPB ir kurios yra tinkamos perparduoti, vertės.

19.02 Ribotas leidimas naudoti bendrovės ženklus

- (a) Pavadinimai „Forever Living Products“, „Forever Living“ ir sutrumpinimas „FLP“ bei kiti FLP patvirtinti pavadinimai, įskaitant FLP produktų pavadinimus, yra bendrovės nuosavybė ir prekės ženklai.

- (b) FLP leidžia Forever verslo savininkui naudoti registruotus FLP prekės ženklus, paslaugų ženklus ir kitus ženklus (toliau - ženklai), kai FVS vykdo savo pareigas ir įsipareigojimus pagal FVS sutartį ir bendrovės politikoje numatytas procedūras. Visi ženklai yra ir bus išskirtinė FLP nuosavybė. Ženklus galima naudoti tik FVS sutartyje ir bendrovės Politikoje numatytais sąlygomis bei tvarka. Suteiktas leidimas galioja kol FVS laikosi FLP bendrovės Politikos ir joje nurodytų procedūrų. Forever verslo savininkui draudžiama reikšti pretenzijas į FLP ženklų nuosavybę (t.y. registruoti domeno pavadinimą, kuriame būtų naudojami žodžiai „FLP“, „Forever“, „Forever Living“ arba kiti FLP ženklai bet koku būdu, pavidalu ar forma), jeigu nėra raštiško FLP sutikimo. Šių ženklų vertė FLP yra labai didelė ir FVS suteikiama teisė jais naudotis tik bendrovės nustatyta tvarka.
- (c) Forever verslo savininkas gali reklamuoti FLP produktus naudodamas tik FLP parengtą arba FLP įgalioto atstovo iš anksto patvirtintą reklaminę medžiagą. Forever verslo savininkas sutinka nenaudoti jokios rašytinės, spausdintos, audio, video ar kitokios medžiagos reklamuodamas arba pateikdamas informaciją apie FLP produktus bei FLP rinkodaros programą, ar kitaip ją naudodamas, jeigu tai nėra FLP parengta ar pateikta medžiaga, išskyrus atvejus, kai tokia medžiaga buvo pateikta FLP ir gautas raštiškas patvirtinimas prieš ją platinant, paskelbiant arba demonstruojant. FVS įsipareigoja nedaryti nepagarbių pareiškimų apie FLP, produktus, rinkodaros planą ar pajamų galimybes.

20 SUSITARIMAS DĖL KONFIDENCIALIOS INFORMACIJOS

- (a) Veiklos ataskaita su Forever verslo savininkų genealogine informacija, kitokia informacija apie FVS žemutines eiles yra FLP priklausanti konfidenciali informacija.
- (b) FVS, kuriam suteikta tokia informacija, turi laikyti ją privačia ir konfidencialia informacija, išsaugoti jos konfidencialumą bei nenaudoti jos kitiems tikslams, išskyrus savo žemutinės eilės pardavimų organizavimui.
- (c) Forever verslo savininkas gali sužinoti privačią ir konfidencialią informaciją, kurią pripažįsta esant bendrovės nuosavybe, labai jautrią ir vertingą FLP verslui, ir kuri yra jam atskleidžiama išimtinai su tikslu prisidėti prie jo didesnių FLP produktų pardavimų ir perspektyvų, o taip pat trečiųjų asmenų, kurie gali tapti FVS, sponsoriavimo ir mokymo.
- (d) „Prekybos paslaptis“ arba „konfidenciali informacija“ taip pat reiškia informaciją, įskaitant formules, struktūrą, sudėtį, programą, įrenginį, metodą, metodiką ar procesą, kurie:
 - 1) sukuria nepriklausomą faktinę ar galimą ekonominę vertę, kuri nėra žinoma kitiems asmenims, kurie galėtų gauti ekonominės vertės, jeigu tai būtų atskleista arba panaudota;
 - 2) yra pagrįstai laikomi paslapties objektu.
- (e) FLP atskleistą informaciją Forever verslo savininkas gali naudoti išimtinai tiktai savo FLP verslui vykdyti.

- (f) Forever verslo savininkui draudžiama naudoti, atskleisti, kopijuoti ar kitaip panaudoti prekybos paslaptį arba konfidencialią informaciją, kad ji taptų prieinama asmenims, kurie nėra Forever verslo savininkai, be išankstinio raštiško FLP sutikimo.
- (g) FVS draudžiama tiesiogiai ar netiesiogiai pasinaudoti, savanauðiškai išnaudoti kitų asmenų nau-dai prekybos paslaptį arba konfidencialią informaciją, išskyrus FLP veiklos vykdymo tikslais.
- (h) Forever verslo savininkas turi išlaikyti turimos prekybos paslapties ir konfidencialios informacijos slaptumą bei saugumą ir apsaugoti ją nuo atskleidimo, netinkamo naudojimo, pasisavinimo arba kitų veiksmų, pažeidžiančių FLP teises.
- (i) **Susitarimai dėl kitų apribojimų.** Atsižvelgdamas į prekybos paslapties arba konfidencialios in-formacijos iš FLP gavimą, FVS sutinka, kad būdamas Forever verslo savininku, jis nesiims ir neskatins kitų imtis jokių veiksmų, kurių tikslas arba poveikis apeitų, pažeistų, kenktų ar suma-žintų FLP sutartinių santykių su FVS vertę ar naudą. Neapribojant aukščiau išdėstytos visumos, FVS sutarties galiojimo laikotarpiu Forever verslo savininkas sutinka tiesiogiai ar netiesiogiai ne-kontaktuoti, netarpininkauti, neįkalbinėti, neįtraukti, nesponsoruoti ir nepriimti Forever verslo savininkų, FLP klientų ar asmenų, kurie buvo Forever verslo savininku ar klientu per paskutinius 12 (dvylika) mėnesių, į kitų nei FLP tiesioginių pardavimų kompanijų rinkodaros programas, ir neskatinėti tokių asmenų bet kokiais būdais jas reklamuoti.
- (j) Susitarimų, numatytų bendrovės Politikos skyriuje dėl konfidencialios informacijos galiojimas yra neterminuotas. Susitarimai, numatyti bendrovės Politikos skyriuje “Susitarimai dėl kitų apribojimų” galioja visą FVS sutarties su FLP galiojimo laiką ir ilgesnįjį laikotarpį iš šių: vienerius metus nuo dienos, kai paskutinį kartą buvo gauta konfidenciali informacija, arba 12 (dvylika) mėnesių nuo FVS sutarties su FLP galiojimo pabaigos arba nutraukimo.