

FOREVER™

What **Matters** Most...

DARBO TAISYKLĖS
IR SKATINIMO
NUOSTATAI

PROFESINIO ELGESIO
KODEKSAS

FOREVER LIVING PRODUCTS BALTIC

2026

DARBO TAISYKLĖS IR SKATINIMO NUOSTATAI

Galioja nuo 2026 m. liepos 1 d.

TURINYS

1. Įvadas	3
2. Pagrindinės sąvokos	4
3. VIP klientas.....	7
4. Bonusų struktūra ir rinkodaros planas	8
5. Manager statusai ir kvalifikacijos.....	11
6. Lyderio bonusai	13
7. Paskatinimų nuostatos	14
8. Aukštesni Manager lygiai	14
9. Brangakmenių bonusai	18
10. Automobilio programa	19
11. Prezidento bonusai	20
12. Pasaulinė sueiga	22
13. Užsakymų procedūra	23
14. Pakartotinio sponsoriavimo nuostatos.....	24
15. Tarptautinio sponsoriavimo tvarka.....	24
16. Draudžiama veikla	25
17. Bendrovės nuostatos	28
18. Teisiniai klausimai	31
19. Apribojantys įsipareigojimai.....	33
20. Susitarimas dėl konfidencialios informacijos	34
21. Garantijos, grąžinimas ir atpirkimas.....	35
22. Profesinio elgesio kodeksas	37

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 nustatytos minimalios kapitalo investicijos, o bendrovė taiko liberalią produktų atpirkimo politiką. Iš bonusus uždirbusių FVS yra išskaičiuojamas mėnesinis FVS palaikymo mokestis, neviršijantis 3 EUR, kaip aprašyta žemiau punkte 2.08.
- (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 aukščiausios kokybės produktų pardavimą vartotojams ir jų vartojimą. Pagrindinis FVS tikslas yra skatinti šių produktų pardavimą vartotojams ir jų vartojimą tiesiogiai ir sukuriant pardavimų organizaciją.
- (d) FVS nepriklausomai nuo pasiekto lygio pagal FLP Rinkodaros planą yra skatinami kiekvieną mėnesį vykdyti mažmeninę prekybą ir vesti jos apskaitą.
- (e) Sėkmingi FVS įgyja žinių apie rinką lankydami mokymus, rūpinasi savo mažmenos pirkėjais ir sponsoriauja kitus FVS pardavinėti mažmenos pirkėjams.
- (f) FVS dėl jiems iškilusių klausimų gali kreiptis į UAB *Forever Living Products Baltics* (toliau FLPB) biurą telefonu 370 5 261 0070 arba el. paštu info@foreverliving.lt.

1.02

- (a) Bendrovės Darbo taisyklės ir skatinimo nuostatai nustato taisykles, tvarką ir apribojimus, kuriais įdiegiamos teisingos pardavimų bei rinkodaros procedūros, taip siekiant išvengti netinkamų ar neteisėtų veiksmų. Šiose Darbo taisyklėse ir skatinimo nuostatose, ir Profesinio elgesio kodekse yra numatytas individualaus arbitražo susitarimas ir teisės dalyvauti kolektyviniuose ieškiniuose atsakymas. Sutikdami su Darbo taisyklėmis ir Profesiniu elgesio kodeksu, jūs aiškiai patvirtinate, kad perskaitėte, atidžiai išnagrinėjote ir supratote visas individualaus arbitražo susitarimo ir teisės dalyvauti kolektyviniuose ieškiniuose atsakymo nuostatas, ir aiškiai sutinkate, kad jos jums būtų privalomos.
- (b) Darbo taisyklės ir skatinimo nuostatai ir Profesinio elgesio kodeksas laikas nuo laiko yra peržiūrimi, keičiami ir papildomi. Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų ir Profesinio elgesio kodekso pakeitimai ir papildymai skelbiami FLP kompanijos svetainėje foreverliving.com ir įsigalioja per 30 dienų

nuo paskelbimo. Kiekvienas FVS privalo susipažinti su Darbo taisyklėmis ir skatinimo nuostatais ir Profesinio elgesio kodeksu registravimosi metu ir kai bendrovė juos pakeičia ar papildo.

- (c) Kiekvienas FVS, pasirašydamas Forever verslo savininko sutartį, sutinka laikytis FLP kompanijos Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų ir Profesinio elgesio kodekso. Kalba čia konkrečiai nurodo FVS sutartinę įsipareigojimą laikytis FLP Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų ir Profesinio elgesio kodekso. FLP produktų užsakymo pateikimas dar kartą patvirtina tokį įsipareigojimą laikytis Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų ir Profesinio elgesio kodekso. Dėl bet kokių veiksmų ar veiksmų neatlikimo, dėl kurių yra netinkamai laikomasi, klaidingai interpretuojamos arba pažeidžiamos FLP Darbo taisyklės ir skatinimo nuostatai ir (arba) Profesinio elgesio kodeksas, gali būti nutraukta sutartis, suteikianti teisę teisę pirkti ir platinti FLP produktus ir naudoti FLP registruotus prekių ženklus, paslaugų ženklus ir kitus ženklus.
- (d) Nepaisant to, kas nurodyta pirmiau, bet kokie individualaus arbitražo susitarimo pakeitimai įsigalioja tik tada, kai FVS aiškiai sutinka su tokiu pakeitimu. FVS gali išreikšti savo sutikimą su siūlomu pakeitimu, vadovaudamasis kartu su pakeitimu pateiktomis instrukcijomis.
- Bet koks individualaus arbitražo susitarimo pakeitimas, kuriam jūs aiškiai pritariate, bus taikomas visiems ginčams, kuriuos FVS arba FLP (įskaitant susijusias šalis) pateiks nagrinėti arbitražui nuo tokio pakeitimo įsigaliojimo dienos arba vėliau, nepriklausomai nuo to, kada atsirado aplinkybės ar faktai, kuriais remiasi tas ginčas.

2 PAGRINDINĖS SĄVOKOS

- 2.01 Akredituoti pardavimai:** pardavimai produktų, kuriuos FVS įsigijo asmeniniam vartojimui ar pardavimui mažmeniniams klientams, arba kuriuos nupirko jo registruoti VIP klientai.
- 2.02 Aktyvus FVS:** FVS, kuris per kalendorinį mėnesį savo Namų veikiančioje bendrovėje sukaupė 4 ar daugiau Aktyvių kreditų, iš kurių bent vienas turi būti įsigytas asmeniškai.
- 2.03 Aukštesnė eilė:** FVS sponsorius ir kiti aukščiau FLP duomenų bazėje esantys FVS.
- 2.04 Bonusai:** pinigų išmokėjimas FVS už pardavimus pagal Rinkodaros planą (žr. 4.01) ir uždirbtas paskatas.
- (a) **Asmeniniai bonusai:** 5-18% nuo FVS Akredituotų pardavimų RMK.
- (b) **Grupės bonusai (GB):** reikalavimus atitinkančiam FVS išmokami 3–13% RMK Akredituotų pardavimų jo/jos Žemutinės eilės FVS, kurie nėra Aktyvaus Žemesnės eilės Manager grupėje.
- (c) **Lyderio bonusai (LB):** reikalavimus atitinkančiam Manager išmokami 2–6% RMK Akredituotų pardavimų jo/jos Žemutinės eilės Manager ir šių Manager grupių FVS.
- (d) **VIP kliento bonusai (VKB):** 5-18% nuo FVS Akredituotų pardavimų RMK.
- 2.05 Brangakmenių Manager:** Manager, išugdęs bent 9 pirmos kartos Sponsoriautus Pripažintus Manager arba bent 6 Manager Erelių šakas.

2.06 CC: Kreditas (žr. 2.12)

2.07 Forever verslo savininkas (FVS): Asmuo, kuriantis verslą pagal Forever Rinkodaros planą (žr.4.01). FVS gali įsigyti produktus su pagal pasiektą Pardavimų lygį nustatyto dydžio nuolaida nuo RMK ir registruoti naujus VIP klientus. FVS pasiekia Assistant Supervisor lygį sukaupdamas 2 kreditus vienoje Veikiančioje įmonėje per vieną ar du iš eilės einančius mėnesius.

2.08 FVS palaikymo mokestis: Mėnesinis mokestis iki 3 EUR, kuris yra išskaičiuojamas iš bonusus uždirbusių FVS. Šis mokestis taikomas tik tais mėnesiais, kai FVS uždirba Bonusus. Pavyzdžiui, jei FVS per mėnesį priskaičiuoti bonusai bus 1 EUR, kaip FVS palaikymo mokestis bus išskaičiuojamas 1 EUR. Jei FVS per mėnesį uždirbs 20 EUR, kaip FVS palaikymo mokestis bus išskaičiuojami 3 EUR. Jei kurį nors mėnesį FVS negaus bonusu, FVS palaikymo mokestis tą mėnesį nebus taikomas. Mokestis nebus kaupiamas ir nebus išskaičiuojamas atgaline data. Išskaičiuojama mokesčio suma nurodoma mėnesio Bonusų ataskaitoje, kitais būdais jo mokėti nereikia.

2.09 Forever verslo subjektas: Forever verslas, vykdomas FVS kontroliuojamo verslo subjekto.

2.10 GB: Grupės bonusai

2.11 Koreguota didmeninė kaina: kaina su 30% nuolaida, minus pritaikyta Asmeninė nuolaida pagal dabartinį Pardavimų lygį, už kurią produktai parduodami FVS.

2.12 Kreditas: vertė, priskirta kiekvienam produktui, siekiant apskaičiuoti FVS pardavimų veiklą, nustatyti pakilimą į aukštesnį Pardavimų lygį, Bonusus, Uždirbtus paskatinimus ir apdovanojimus kaip nurodyta FLP rinkodaros plane. Visi kreditai apskaičiuojami kas mėnesį. Vienas kreditas suteikiamas nupirkus produktą už **330 eurų**, skaičiuojant mažmeninėmis kainomis (PVM įskaičiuotas).

- (a) **Aktyvūs kreditai:** asmeniniai kreditai ir VIP klientų kreditai. Jie nustato FVS Aktyvumą kiekvieną Mėnesį.
- (b) **Asmeniniai kreditai:** kreditai suteikiami už FVS asmeninius Akredituotus pardavimus
- (c) **Atviros grupės kreditai:** FVS Aktyvūs kreditai plius kreditai, kuriuos atspindi Akredituoti pardavimai jo/jos Žemutinės eilės FVS, kurie nėra Žemutinės eilės Manager grupėje.
- (d) **Bendri kreditai:** įvairių FVS kreditų suma
- (e) **Lyderio kreditai:** Aktyvaus LBK Manager kreditai, sudarantys atitinkamai 40%, 20% arba 10% jo 1-os, 2-os arba 3-os kartos LBK Manager Atvirų grupių kreditų.
- (f) **Nauji kreditai:** Atviros grupės kreditai, atspindėti Pripažinto Manager asmeniškai sponsoriautų VIP klientų ar FVS šakų akredituotuose pardavimuose, kurie buvo sponsoriauti jam įgijus Pripažinto Manager kvalifikaciją. Nauji kreditai kaupiami 12 mėnesių (įskaitant mėnesį, kai buvo sponsoriauta VIP klientas ar FVS šaka) arba tol, kol VIP klientas ar FVS taps Manager, atsižvelgiant į tai, kas įvyks anksčiau.
- (g) **Praeinantys kreditai:** kreditai, kuriuos atspindi akredituoti ne Manager pardavimai, kurie perduodami pirmajam aktyviam Manager praeinant neaktyvius Manager. Praeinantys kreditai nėra

įskaitomi kaip to aktyvaus Manager Atviros grupės kreditai, tačiau jie įskaitomi į jo/jos Bendrus kreditus.

- (h) **VIP kliento kreditai:** kreditai, suteikiami už asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimus.
- 2.13 Kvalifikacijos veikianti bendrovė:** Bet kuri Veikianti bendrovė, kurią FVS pasirenka kaip Veikiančią bendrovę Prezidento bonusų kvalifikacijai.
- 2.14 Lyderio bonusų kvalifikacija (LBK):** kai pripažintas Manager įgyja teisę gauti Lyderio Bonusus (LB) tą mėnesį.
- 2.15 Manager Erelis:** Manager, kuris įgijo Manager Erelio statusą.
- 2.16 Manager Erelių šakos:** Manager Erelių skaičius FVS sponsoriautose šakose, kurį jis gali panaudoti siekdamas aukštesnio Pardavimo lygio ir/arba aukštesnio Manager Erelio lygio.
- 2.17 Mažmeninis klientas:** asmuo, kuris perka FLP produktus iš FVS ir dar nepateikė prašymo būti VIP klientu.
- 2.18 Mėnuo:** kalendorinis mėnuo (pvz., nuo sausio 1 iki 31)
- 2.19 Namų šalis:** šalis, kurioje nurodyta FVS gyvenamoji vieta FLP duomenų bazėje. Šioje šalyje FVS turi gauti teisę į Aktyvumo kvalifikacijos užskaitą visose kitose šalyse.
- 2.20 Nepripažintas Manager:** (žr. 5.02)
- 2.21 Pakartotinai sponsoriautas FVS:** FVS, kuris pakeitė Sponsorijų po 12 mėnesių neveikimo.
- 2.22 Pardavimų lygis:** bet kuris iš lygių, kurį pasiekia FVS pagal jo ir jo Žemutinės eilės FVS sukauptus kreditus. Pardavimų lygiai yra: Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ir Manager.
- 2.23 Paskatos dalys:** Bendras kreditų skaičius, sugeneruotas pagal Prezidento bonusų taisyklės, kuris naudojamas nustatant FVS dalį Prezidento bonusų fonde.
- 2.24 Paveldėtas Manager:** (žr. 5.04)
- 2.25 Pripažintas Manager:** (žr. 5.01)
- 2.26 Pelnas nuo VIP kliento pirkimų:** 25% nuo VIP klientų pirkinių SRP, mokamas sponsoriui, kol VIP klientas įsigys „Greito starto“ rinkinį arba produktus, atitinkančius 2 kreditus, per 2 iš eilės einančius mėnesius.
- 2.27 Perkeltas Manager:** (žr. 5.04)
- 2.28 Prezidento bonusų Manager (PBM):** FVS, kuris įvykdė kvalifikaciją gauti metinius Prezidento bonusus.
- 2.29 PBM šakos:** Prezidento bonusų Manager skaičius FVS sponsoriautose šakose, kuriuos jis gali panaudoti vykdydamas Prezidento bonusų kvalifikaciją.

- 2.30 Regionas:** Pasaulio dalis, kurioje yra FVS Namų šalys. Regionai yra Šiaurės Amerika, Lotynų Amerika, Afrika, Europa ir Azija.
- 2.31 Rekomenduojama mažmeninė kaina (RMK):** Kaina, neįskaitant PVM, už kurią Bendrovė rekomenduoja parduoti gaminius Mažmeniniams klientams. Pagal šią kainą skaičiuojami visi Bonusai ir Uždirbti paskatinimai.
- 2.32 RMK:** Rekomenduojama mažmeninė kaina
- 2.33 Sponsorius:** FVS, kuris užsiregistruoja kitą FVS.
- 2.34 Sponsoriautas Manager:** (žr. 5.03)
- 2.35 Uždirbta paskata Forever2Drive:** pagal šią skatinimo programą reikalavimus vykdantis FVS 36 mėnesius gauna papildomas išmokas.
- 2.36 Uždirbta kelionė:** kelionė dviems asmenims, skiriama atitinkamą skatinimo programą įvykdžiusiam FVS.
- 2.37 Užskaita:** suteikiama FVS, kuris įvykdo nustatytus reikalavimus Bonusams gauti vienoje Veikiančioje bendrovėje, ir kuri kitą mėnesį galioja visose kitose Veikiančiose bendrovėse.
- (a) **Aktyvumo kvalifikacijos užskaita:** FVS, kuris yra Aktyvus ir turi 4 Aktyvius kreditus savo Namų Veikiančioje bendrovėje, kitą mėnesį gaus Aktyvumo užskaitą visose kitose Veikiančiose bendrovėse.
- (b) **Lyderio bonusų kvalifikacijos užskaita:** Pripažintas Manager, kuris yra Aktyvus arba yra gavęs Aktyvumo kvalifikacijos užskaitą ir įvykdo Atviros grupės kreditų reikalavimą Lyderio bonusams gauti bet kurioje Veikiančioje bendrovėje einamąjį mėnesį, gaus Lyderio bonusų kvalifikacijos užskaitą kitą mėnesį visose kitose Veikiančiose bendrovėse.
- 2.38 Veikianti bendrovė:** FLP bendrovė, kuriai priklausančios viena ar kelios šalys naudoja vieną duomenų bazę Pardavimų lygio nustatymui, bonusams ir paskatinimams apskaičiuoti.
- 2.39 VIP klientas:** asmuo, kuris užsiregistruoja pirkti produktus su 5% nuolaida (nuo RMK).
- 2.40 Žemutinė eilė:** visi žemiau FLP duomenų bazėje esantys FVS.

3 VIP KLIENTAS

- 3.01** Iki VIP klientas nepasieks 30% nuolaidos lygio, jis/ji negali parduoti FLP produktų, sponsoriuoti kitus VIP klientus, ar gauti kokias nors išmokas iš FLP
- 3.02** VIP klientas perka produktus su 5% nuolaida nuo Rekomenduojamos mažmeninės kainos (RMK).

- 3.03** Kai VIP klientas nusiperka rinkinį „Verslas dėžėje“ arba „Greitas startas“, arba perka produktų už du kreditus per du vienas po kito einančius mėnesius, jis gauna 30% nuolaidą ateities pirkimams.
- 3.04** VIP klientas, kuris įgyja teisę gauti 30% nuolaidą, pasiekia Assistant Supervisor lygį ir pradeda dalyvauti FLP Rinkodaros plane kaip Forever verslo savininkas (FVS).

4 BONUSŲ STRUKTŪRA IR RINKODAROS PLANAS

- 4.01** Tapęs Forever verslo savininku (FVS) Assistant Supervisor lygyje, jis / ji gauna teisę pardavinėti FLP produktus ir sponsoriauti kitus FVS. Bendra pardavimų apimtis (įvertinta kreditais arba CC), kurią sukaupia FVS ir jo sukurta grupė, įgalina FVS pasiekti aukštesnį lygį, didesnes nuolaidas bei bonusus, kaip nurodyta toliau:

Rinkodaros planas

		Manager 120 cc	
		18%	
Assistant Manager 60 cc		13%	5%
Supervisor 10 cc		8%	5%
Assistant Supervisor 2 cc		5%	3%
		8%	13%

- (a) Assistant Supervisor lygis pasiekiamas sukaupus 2 asmeninius kreditus bet kurioje vienoje šalyje per 1 ar 2 iš eilės einančius mėnesius. Assistant Supervisor gauna:

- 30% nuolaidą asmeniniams pirkimams.
- 25% pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.

Aktyvus Assistant Supervisor taip pat gauna:

- 5% Asmeninių bonusų nuo savo asmeninių pirkimų.
- 5% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.

- (b) FVS pasiekia **Supervisor** lygį, kai sukaupia 10 kreditų per 1 mėnesį. Supervisor gauna:

- 30% nuolaidą plus 8% asmeninę nuolaidą asmeniniams pirkimams.
- 25% pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.
- 8% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.

Aktyvus Supervisor gauna:

- 3% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Assistant Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.

(c) FVS pasiekia **Assistant Manager** lygį, kai sukaupia 60 kreditų per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Assistant Manager gauna:

- 30% nuolaidą plius 13% asmeninę nuolaidą asmeniniams pirkimams.
- 25% pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.
- 13% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.

Aktyvus Assistant manager gauna:

- 5% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.
- 8% GB nuo asmeniškai sponsoriauto Assistant Supervisor ir jo žemutinės eilės pirkimų.

(d) **Manager** lygis pasiekiamas sukaupus 120 kreditų per 1 ar 2 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius, arba 150 kreditų per 3 ar 4 iš eilės einančius kalendorinius mėnesius. Manager gauna:

- 30% nuolaidą plius 18% asmeninę nuolaidą asmeniniams pirkimams.
- 25% pelno nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.
- 18% VKB nuo asmeniškai sponsoriauto VIP kliento pirkimų.

(e) 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 pripažįstamas tą dieną, kai sukaupiamas reikalingas kreditų skaičius.

(f) 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) Sponsoriui priskaičiuojami asmeniškai sponsoriauto VIP kliento ar FVS ir jo žemutinės eilės visi kreditai iki pastarasis pasieks Manager lygį. Vėliau Lyderio bonusų kvalifikaciją vykdančiam sponsoriui 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.

(i) FVS negali aplenkti savo sponsoriaus siekdamas aukštesnio lygio.

(j) Pasiekto lygio kvalifikacijos pakartotinai patvirtinti nereikia, išskyrus atvejus, kai FVS nutraukia veiklą ir yra sponsoriaujamas pakartotinai.

4.02 VIP kliento 6 mėnesių taisyklė

(a) VIP klientas, kuris buvo sponsoriautas prieš šešis mėnesius ar anksčiau, gali pasirinkti naują sponsorių.

- (b) Naują sponsorų pasirinkęs VIP klientas užskaitomas naujamam sponsorui kaip naujai sponsoriautas visoms kvalifikacijoms.

4.03 Aktyvumo kvalifikacija

- (a) Kad gautų visus bonusus ir paskatinimus, Forever verslo savininkas turi būti aktyvus ir tenkinti visus kitus Rinkodaros plano reikalavimus tą kalendorinį mėnesį, per kurį yra sukaupiami bonusai.
- (b) FVS laikomas aktyviu tą mėnesį, jeigu bendra jo aktyvių kreditų gyvenamojoje šalyje suma tą mėnesį sudaro 4 kreditus, iš kurių bent vienas kreditas yra iš asmeninių pirkimų.
- (c) Assistant Supervisor, kuris nėra Aktyvus, tą mėnesį negauna Asmeninių bonusų ar VIP kliento bonusų. Supervisor, Assistant Manager ir Manager, kuris nėra Aktyvus, tą mėnesį negauna Grupės bonusų, tačiau jis gauna bonusus nuo savo sponsoriauto VIP kliento pirkimų. Bet kurie bonusai, kurių negauna tą mėnesį neaktyvus FVS, yra sumokami aukštesnės eilės aktyviam FVS.
- (d) FVS, kuris negavo Grupės bonusų, gali vykdyti aktyvumo reikalavimą kitą mėnesį ir tapti Aktyviu. Atgaline data ši nuostata netaikoma.

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) Supervisor ir Assistant Manager 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 palaikymo mėnesinis mokestis yra išskaičiuojamas iš bonusus uždirbusių FVS. Mokestis yra išskaičiuojamas iš tą mėnesį uždirbtų Bonusų sumos, kitais būdais jo mokėti nereikia.
- (f) FVS yra atsakingas už bet kokius trečiųjų šalių mokesčius, priskaičiuotus nuo iš užsienio šalių gaunamų uždirbtų pinigų sumų.

4.05 36-ių mėnesių taisyklė

- (a) Forever verslo savininkas, kuris nepirko produktų iš FLP trisdešimt šešis mėnesius iš eilės, netenka savo žemutinės eilės FVS ir VIP klientų, kurie pereina jo sponsorui.
- (b) Jei toks FVS turėjo pirmos kartos Sponsoriautą Manager, toks Manager taps naujamam sponsorui Paveldėtu Manager.

4.06 Duomenų saugojimas.

Bet kuris FVS (žemiau Manager lygio) ar VIP klientas, kuris nevykdo jokios veiklos (įskaitant, bet tuo neapsiribojant, produktų pirkimą, sponsoriavimą arba bonusų uždirbimą) laikotarpiu per bet kuriuos septynerius (7) metus iš eilės, bus laikomi neaktyviais ir jų duomenys bus pašalinti iš Bendrovės sistemos pagal Bendrovės duomenų saugojimo politiką.

4.07

- (a) Mažmeninis pirkėjas perka prekes už rekomenduojamą mažmeninę kainą.
- (b) VIP klientas perka su 5% nuolaida nuo RMK. VIP klientui per 2 kalendorinius mėnesius, kurie eina vienas paskui kitą, nusipirkus prekių už 2CC, nuolaida padidėja nuo 5% iki 30% nuo kito užsakymo. Jei pateiktas užsakymas viršija 2 cc vertę, užsakymas neskaidomas ir prekių kaina nerskaičiuojama.
- (c) Kai VIP klientas pasiekia 30% nuolaidą ir išreiškia norą dalyvauti rinkodaros plano struktūroje, jis/ji įgauna FVS statusą ir Assistant Supervisor kvalifikacinį lygmenį. Jei jis/ji vykdo 4CC aktyvumo reikalavimą, gauna papildomą 5% bonusų už asmeninius užsakymus.
- (d) Kai FVS pasiekia per nustatytus terminus, nustatytą CC kiekį ir pasiekia kitus kvalifikacinius lygmenis pagal Rinkodaros planą (Supervisor, Assistant Manager, Manager), jo nuolaida atitinkamai padidėja iki 38%, 43%, 48% nuo kito užsakymo. Jei CC reikalavimas kvalifikaciniam lygmeniui pasiekti įvykdomas užsakymo viduryje, FVS gaus atitinkamai 8%, 13%, 18% asmeninius bonusus, atsižvelgiant į užsakymo dalies, priskirtinos naujam pasiektam lygiui, RMK.

5 MANAGER STATUSAI IR KVALIFIKACIJOS

5.01 Pripažintas Manager:

- (a) FVS laikomas įvykdžiusiu pripažinto Manager (angl. Recognized Manager) kvalifikaciją, 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) Jei visi CC buvo sukaupti vienoje šalyje, FVS turi vykdyti Aktyvumo reikalavimą toje šalyje per visą kvalifikacinį laikotarpį. Jei CC buvo sukaupti skirtingose šalyse, FVS turi vykdyti Aktyvumo reikalavimą savo namų šalyje per visą kvalifikacinį laikotarpį;
 - 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 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 jis neįvykdo kitų pripažintam Manager keliamų kvalifikacijos reikalavimų, FVS įgyja nepripažinto Manager statusą.
- (b) Nepripažintas Manager turi teisę gauti asmeninę nuolaidą, VIP kliento bonusus, Grupės bonusus, bet neturi teisės gauti Lyderio bonusų ir 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) visus šio laikotarpio mėnesius yra Aktyvus.
- (d) Šią kvalifikaciją FVS gali pradėti ne anksčiau kaip paskutinį pakilimo į nepripažintus Manager mėnesį. Tokiu atveju jam bus įskaitomi ir tie paskutinio mėnesio kreditai, kurie neįėjo į Manager tapusio žemutinės eilės FVS kreditų skaičių.
- (e) 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.

5.03 Sponsorias Manager

- (a) Manager tampa savo sponsoriui sponsoriutu Manager, jeigu:
 - 1) įvykdo pripažinto Manager kvalifikacinius reikalavimus; arba
 - 2) įvykdo sponsoriauto Manager kvalifikacinius reikalavimus, pereidamas iš Paveldėto arba Perkelto Manager statuso (5.04 (e)).
- (b) Sponsoriauto Manager veikla užskaitoma jo aukštesnės eilės Manager apskaičiuojant brangkmenių bonusus, nustatant brangkmenių Manager statusą bei kitus paskatinimus, kuriems reikalingi sponsoriuoti 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 veiklą sponsoriaudamas ne savo namų šalyje, laikomas Perkeltu. Perkeltos Manager veikla neužskaitoma aukštesnės eilės Manager gauti Brangakmenių bonusus, sumažinti Automobilio programos reikalavimus, pasiekti Brangakmenių Manager statusą.
- (e) Paveldėtas ar 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) Tuo laikotarpiu yra Aktyvus Namų šalyje arba sukaupia 4 asmeninius kreditus 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 Atviros grupės kreditų per mėnesį (arba turintis LB kvalifikacijos užskaitą) kurioje nors šalyje, įgauna teisę į LB tą mėnesį toje šalyje. Praeinantys kreditai šiai kvalifikacijai nėra užskaitomi.
- (b) Atviros grupės 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 Atviros grupės 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) sukaupia 12 Atviros grupės kreditų Namų 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) Manager, kuris neįvykdo Lyderio bonusų kvalifikacijos (neturi sukaupęs 12 Atviros grupės kreditų) bent kartą per dvylika mėnesių iš eilės ir kuris nėra pradėjęs proceso atstatyti teisę gauti Lyderio bonusus, visam laikui netenka visų žemesnės eilės Manager šakų.
Manager, 11 mėnesių iš eilės nevykdantis Lyderio bonusų kvalifikacijos, 12-ą mėnesį gali panaudoti kaip pirmąjį iš trijų teisės į Lyderio bonusus atstatymo mėnesių ir tokiu būdu neprarasti savo žemesnės eilės Manager šakų.
- (b) Prarastos Manager šakos taps Paveldėtais Manager pirmam aukščiau esančiam ir teisę į LB turinčiam Manager.

7

PASKATINIMŲ NUOSTATOS

7.01 Visos bendrovės skatinimo programos yra skirtos remti teisingus verslo vystymo principus, deramą sponsoriavimą, 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 šių Darbo taisyklių.

7.02 Pripažinimo ženkleliai yra suteikiami tikrai tiems asmenims, kurių vardai yra įrašyti į FVS sutartį FLP duomenų bazėje.

7.03

- (a) Jeigu FVS sutuoktinis nevažiuoja į užtarnautą kelionę, jo vietoje gali vykti svečias, kuris yra ne jaunesnis nei 14 metų.
- (b) Užtarnautos kelionės yra šios: Pasaulinė sueiga, Manager Erelių sąskrydis, Sapphire Manager, ir aukštesnių lygių Manager kelionės.
- (c) Sapphire ir aukštesnio lygio Manager užtarnautos kelionės turi būti išnaudotos per 24 mėnesius pasiekus lygį.

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). Tačiau kiekvienas 1-os eilės Manager gali būti apskaitomas tik vieną kartą.

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 ne mažiau 720 kreditų iš visų šalių, kur vykdo verslą, iš jų 100 Naujų kreditų.
 - 3) Asmeniškai sponsoriauja ir išugdo mažiausiai tris Supervisor bet kurioje šalyje.
 - 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.
- (c) Pakartotinai sponsoriauti FVS apskaitomi naujų kreditų ir naujų Supervisor reikalavimams.
- (d) Manager gali apjungti naujus kreditus iš įvairių šalių, kad sukaupti 100 naujų kreditų.
- (e) 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.
- (f) 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 3 naujus Supervisor per likusį kvalifikacijos laikotarpį.
- (g) Įvykdęs kvalifikaciją, Manager Erelis bus apdovanotas kelione (keturios dienos, trys nakvynės) į kasmetinį Manager Erelių sąskrydį.
- (h) FVS, kuris pasiekia Sapphire, Diamond-Sapphire ir Diamond Manager Erelio statusą, gauna atitinkamai 1 %, 2 % ar 3 % Brangakmenių bonusus namų šalyje dvylikos mėnesių laikotarpiu praddant nuo gegužės, jei vykdo reikalavimus Lyderio bonusams gauti.

- (i) Brangakmenių Manager gali įvykdyti žemesnio lygo Erelio kvalifikaciją, bet ne žemesnę kaip Soaring. Pavyzdžiui, Sapphire Manager, sukaupęs tris Manager Erelių šakas, tampa Sapphire Manager įgijusiu Erelio kvalifikaciją.
- (j) FVS Manager Erelio kvalifikacija užskaitoma tik vienoje šalyje. Jei kvalifikacinius reikalavimus FVS įvykdo keliose šalyse, Kvalifikacijos įvykdymo šalimi paskelbiama ta šalis, kurioje buvo sukaupta daugiausiai CC.

8.04. Pasaulinė lyderių komanda

- a) Narystė Pasaulinėje lyderių komandoje (Global Leadersip Team, sutrumpintai GLT) yra uždirbama ir atnaujinama kiekvienais metais, sukaupiant 7500 kreditų per kalendorinius metus.
- b) Manager tampa GLT nariu vieneriems kalendoriniams metams, prasidedantiems po kvalifikacijos įgijimo metų. Jis yra kviečiamas į išskirtinį pasaulinį lyderių sąskrydį, ir yra pasveikinamas bei gauna apdovanojimus Pasaulinės sueigos metu.
- c) Norėdamas gauti Pasaulinės lyderių komandos apdovanojimus, GLT narys privalo dalyvauti Pasaulinėje sueigoje.

8.05 Manager kvalifikacijos. Manager gali pasiekti aukštesnį lygį vienu iš dviejų būdų:

- a) išugdydamas pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager arba
- b) kaupdamas Manager Erelių šakas.
- c) Menedžeris gali kaupti Manager Erelių šakas kiekvienais metais, kai jis įvykdo bazinius Manager Erelio reikalavimus:
 - 1) Yra aktyvus kiekvieną mėnesį savo namų šalyje arba pasirinktoje šalyje, kurioje vykdys Manager Erelio kvalifikaciją.
 - 2) Vykdo reikalavimus Lyderio bonusams gauti kiekvieną mėnesį net jei neturi sponsoriautų Manager. CC sukaupiti per mėnesius, kai nebuvo įvykdytas reikalavimas Lyderio bonusams gauti, nebus priskaičiuoti Manager Erelio kvalifikacijai įvykdyti.
 - 3) Sukaupia ne mažiau 720 CC visose šalyse.
 - 4) Sukaupia ne mažiau 100 CC naujo verslo CC visose šalyse.
 - 5) Sponsoriauja ir išugdo ne mažiau nei 3 naujus Supervisor bet kurioje šalyje.
 - 6) Dalyvauja šalies ir regioniniuose renginiuose.
- d) Nėra nustatyta, per kiek laiko turi būti sukaupiamos Manager Erelių šakos
 - 1) Manager Erelių šakos skaičiuojamos kasmet (pradedant nuo 2011 metų), jei tais metais Manager įvykdė bazinius Manager Erelio reikalavimus.
 - 2) Kiekviena Manager Erelio šaka skaičiuojama kaip viena, net jei toje šakoje yra keli Manager Ereliai skirtinguose lygiuose.
 - 3) Jei skirtingais metais Manager Ereliai išaugo toje pačioje šakoje (arba tas pats FVS tapo Manager Ereliu), tai papildoma Manager Erelio šaka nėra pridedama.

4) Net jei Manager tais metais nepasieks Manager Erelio statuso, jei jis įvykdys bazinius Manager Erelio reikalavimus, kvalifikacijos laikotarpio pabaigoje jam bus pridėtos tais metais turimos Manager Erelio šakos.

5) Manager, kuris įvykdo bazinius reikalavimus (nurodytus punkte 8.05 c)) per kvalifikacinį laikotarpį, gali būti priskaičiuotos Manager Erelių šakos atgaline data iš tų metų, kai Manager taip pat įvykdė bazinius reikalavimus.

- e) Iš FLP duomenų bazės pašalintas pripažintas Manager ir toliau bus įskaitomas jo ankstesnio sponsorisusio ženklio lygio nustatymui.

8.06 Senior Manager

- a) Išugdykite 2 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager; arba
- b) sukaupkite 1 Manager Erelio šaką.
- c) Senior Manager apdovanojamas auksiniu ženkliu su dviem granatais.

8.07 Soaring Manager

- a) Išugdykite 5 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager; arba
- b) sukaupkite 3 Manager Erelio šakas.
- c) Soaring Manager apdovanojamas auksiniu ženkliu su keturiais granatais.

8.08 Sapphire Manager

- a) Išugdykite 9 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager; arba
- b) sukaupkite 6 Manager Erelio šakas.
- c) Sapphire Manager apdovanojamas auksiniu ženkliu su keturiais safyrais ir 4 dienų kelione (3 nakvynės) į Baltijos šalies kurortą (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.

8.09 Diamond-Sapphire Manager

- a) Išugdykite 17 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager; arba
- b) sukaupkite 10 Manager Erelio šakų.
- c) Diamond-Sapphire Manager apdovanojamas auksiniu ženkliu su dviem deimantais ir dviem safyrais, specialaus dizaino skulptūrele ir 5 dienų kelione (4 nakvynės) į kurortą vienoje iš Europos šalių (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.

8.10 Diamond Manager

- a) Išugdykite 25 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager; arba

- b) sukaupkite 15 Manager Erelio šakų.
- c) Diamond Manager apdovanojamas auksiniu ženkleliu su vienu dideliu deimantu, puikaus dizaino pripažinimo žiedu su briliantu, kelione dalyvauti bendrovės organizuojamoje paskatoje „Level Up“. apmokant visas išlaidas, ir jam panaikinamas nustatytas CC reikalavimas Automobilio programos išmokoms, GB ir LB gauti, jei ne mažiau kaip dvidešimt penki pirmos kartos sponsoriauti pripažinti Manager yra aktyvūs kiekvieną mėnesį;

8.11 Double Diamond Manager

- a) Išugdykite 50 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager; arba
- b) sukaupkite 25 Manager Erelio šakas.
- c) Double Diamond Manager apdovanojamas auksiniu ženkleliu su dviem dideliais deimantais, prabangiu briliantais inkrustuotu parkeriu ir 10 dienų kelione (9 nakvynės) į kurortą PAR, apmokant visas išlaidas.

8.12 Triple Diamond Manager

- a) Išugdykite 75 pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager; arba
- b) sukaupkite 35 Manager Erelio šakas.
- c) Triple Diamond Manager apdovanojamas auksiniu ženkleliu su trim dideliais deimantais, prabangiu laikrodžiu, specialaus dizaino skulptūra ir 14 dienų (13 nakvynių) kelione aplink pasaulį, apmokant visas išlaidas.

8.13 Diamond Centurion Manager

- a) Išugdykite 100 pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager; arba
- b) sukaupkite 45 Manager Erelio šakas.
- c) Diamond Centurion Manager apdovanojamas auksiniu ženkleliu 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 skirtingose šakose, kurie buvo aktyvūs kvalifikacijos šalyje, gauna brangakmenių bonusus, kurie apskaičiuojami nuo pirmos, antros ir trečios kartos Manager asmeninių ir Ne-manager pardavimų, sukaupytų 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.

Brangakmenių bonusų procentai nesumuojami. Brangakmenių Manager gauna didžiausią procentą, įgytą pagal aukščiau išvardintus reikalavimus.

- (b) Brangakmenių bonusų kvalifikacijai Manager gali priskaičiuoti pirmos kartos sponsoriautą Manager užsienio šalyje, jei pastarasis praėjusį mėnesį buvo aktyvus savo gyvenamojoje šalyje. Kai užsienyje sponsoriautas Manager tampa sponsoriautu Manager, jis sponsoriui bus užskaitytas brangakmenių kvalifikacijai tais mėnesiais kai vykdys Aktyvumo reikalavimą savo namų 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 Saphire, Diamond-Saphire 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 Saphire Manager Erelio statusą), jis dvylika mėnesių gaus Brangakmenių bonusus atitinkamai su pasiekta Erelio kvalifikacija, išskyrus tuos mėnesius, kai įvykdys 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 turi būti įvykdyti vienos aptarnaujančios bendrovės teritorijoje per 3 iš eilės einančius mėnesius.
- Automobilio programos įvykdymas užsakytas kiekvienoje bendrovėje, kurioje FBO įvykdo automobilio programos kvalifikacinius reikalavimus.

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

- (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 tampant pripažintu Manager, yra užskaitomi Automobilio programos kvalifikacijos reikalavimų vykdymui.
- (k) Po trečio Automobilio programos kvalifikacinio mėnesio Manager jau kitą mėnesį gali pretenduoti į aukštesnį 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) **Bendra tvarka**
 - 1) Galutinį sprendimą dėl dalyvavimo Prezidento bonusų (toliau PB) programoje priima FLP Valdyba. Valdyba atsižvelgs kaip FVS vykdo visus Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų bei Profesinio elgesio kodekso reikalavimus.
 - 2) FVS gali vykdyti PB kvalifikaciją tik vienoje Kvalifikacijos veikiančioje bendrovėje (toliau KVB). Jei jis (ji) atitinka reikalavimus keliuose šalyse, KVB bus laikoma ta, kurioje jis (ji) turi daugiausiai kreditų.
 - 3) PB kvalifikacijai užskaitomi PB menedžeriai iš įvairių KVB, bet ne daugiau kaip vienas kiekvienoje šakoje.

- 4) Pakartotinai sponsoriauti FVS užskaitomi visiems PB kvalifikacijos reikalavimams.
 - 5) Jei FVS tampa Manager kvalifikacijos laikotarpiu, PB kvalifikacijos reikalavimai nėra sumažinami. Jis turi sukaupti visus reikalingus kreditus per likusį kvalifikacijos laikotarpį, po to kai pasiekė Manager lygį.
 - 6) Praeinantys kreditai nėra užskaitomi kaip Atviros grupės kreditai, tačiau jie yra įskaitomi į bendrą kreditų sumą, pagal kurią yra nustatomas PB išmokos dydis.
- (b) **Esminiai reikalavimai visiems lygiams.** FVS turi pilnai įvykdyti VISUS toliau nurodytus reikalavimus kurioje nors KVB. Jie negali būti apjungti iš skirtingų KVB.
- 1) Būti aktyviam kiekvieną mėnesį.
 - 2) Vykdyti Lyderio bonusų kvalifikaciją (net ir neturint žemesnio lygio Manager). Kreditai, sukaupti per mėnesius, kai jis/ji nevykdo Lyderio bonusų kvalifikacijos, nebus užskaityti PB kvalifikacijai.
 - 3) Šiame punkte išvardinti reikalavimai gali būti įvykdyti bet kurioje šalyje:
 - a. Dalyvauti Automobilio programoje.
 - b. Pirkti produktus pagal poreikį, tik sunaudojus 75% anksčiau įsigytų produktų.
 - c. Kurti Forever verslą remiantis teisingais tinklinės rinkodaros principais, laikytis Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų bei Profesinio elgesio kodekso reikalavimų.
 - d. Dalyvauti ir remti bendrovės organizuojamus renginius
- (c) **Prezidento Bonusų 1 lygis.** Be Esminių reikalavimų, FVS turi įvykdyti šiuos reikalavimus Kvalifikacijos šalyje, jei nenurodyta kitaip:
- 1) Sukaupti 700 Atviros grupės kreditų, tame tarpe 150 Naujų kreditų, bet kuriose šalyse. Apskaičiuojant Prezidento bonusų sumą, kreditai sukaupti ne KVB nebus užskaitomi.
 - 2) Išugdyti bet kurioje kartoje:
 - a. Manager, kuris sukauptė 600 ar daugiau kreditų bet kurioje vienoje šalyje po to, kai tapo pripažintu Manager. Šis Manager gali būti esamas arba naujai išugdytas PB kvalifikacijos laikotarpiu. arba
 - b. Žemutinės kartos PB Manager bet kurioje KVB.
 - 3) Kvalifikacijai užskaitomi 600 CC Manager kreditai tik tais mėnesiais, kai jis yra aktyvus.
 - 4) 600 CC Manager kreditai nebus įskaitomi nustatant PB išmokos dydį.
- (d) **Prezidento Bonusų 2 lygis.** Be Esminių reikalavimų, FVS turi įvykdyti šiuos reikalavimus kurioje nors KVB, jei nenurodyta kitaip:
- 1) Sukaupti 600 Atviros grupės kreditų, tame tarpe 100 Naujų kreditų, bet kuriose šalyse. Apskaičiuojant Prezidento bonusų dalį, kreditai sukaupti ne KVB nebus užskaitomi.
 - 2) Išugdyti tris PB Manager bet kurioje šalyje bet kurioje kartoje skirtingose šakose.
- (e) **Prezidento Bonusų 3 lygis.** Be Esminių reikalavimų, FVS turi įvykdyti šiuos reikalavimus KVB, jei nenurodyta kitaip:
- 1) Sukaupti 500 Atviros grupės kreditų, tame tarpe 100 Naujų kreditų, bet kuriose šalyse. Apskaičiuojant Prezidento bonusų dalį, kreditai sukaupti ne KVB nebus užskaitomi.
 - 2) Išugdyti šešis PB Manager bet kurioje šalyje bet kurioje kartoje skirtingose šakose.

(f) **Prezidento bonusų apskaičiavimo tvarka**

- 1) Sudaromas pasaulinis Prezidento bonusų fondas ir paskirstomas į tris sektorius tokiu būdu:
 - a. Pusė fondo lėšų skiriama PB Manager, įvykdžiusiems 1, 2 ir 3 lygio kvalifikaciją.
 - b. Viena trečioji fondo lėšų skiriama PB Manager, įvykdžiusiems 2 ir 3 lygio kvalifikaciją.
 - c. Viena šeštoji fondo lėšų skiriama PB Manager, įvykdžiusiems 3 lygio kvalifikaciją.
- 2) PB Manager skiriama vienas fondo vienetas už kiekvieną KVB sukauptą kreditą, plius tiek fondo vienetų, kiek jų skirta jo pirmiesiems pagal kartų seką PB Manager kiekvienoje šakoje skirtingose šalyse.
- 3) Kiekvieno PB fondo sektoriaus suma dalinama iš visų to sektoriaus PB Manager fondo vienetų sumos, ir tokiu būdu gaunamas to sektoriaus fondo vieneto piniginis koeficientas. PB Manager fondo vienetų skaičių padauginus iš piniginio koeficiento gaunama jo Prezidento bonusų suma.

(g) **Prezidento bonusai ir Pasaulinė sueiga**

Jei PB Manager įvykdys Pasaulinės sueigos kvalifikacijos reikalavimus, kaip nustatyta 12.01., jis bus apdovanotas kelione į Pasaulinę sueigą.

12 PASAULINĖ SUEIGA

12.01

- (a) FVS įgyja teisę dalyvauti Pasaulinėje sueigoje, kai per metus nuo sausio 1-os iki gruodžio 31-os sukaupia nemažiau kaip 1 500 CC, tame tarpe 50 Naujų kreditų. Kelionė skiriama dviem asmenims, apmokamas skrydis, apgyvendinimas, maitinimas, pramoginė veikla ir išmokami kišenpinigiai. Kad gautų visus šios paskatos privalumus, pirmą kartą Pasaulinės sueigos kvalifikaciją įvykdęs FVS dalyvaus mokymuose ir susitikimuose su Forever valdybos nariais ir Forever verslo lyderiais.
- (b) Nustatant Pasaulinės sueigos apdovanojimų lygį, sumuojami kreditai visose šalyse. Jei FVS neįvykdė Lyderio bonusų kvalifikacinių reikalavimų, bet buvo Aktyvus, tą mėnesį tik Atviros grupės kreditai bus užskaityti Pasaulinės sueigos apdovanojimų lygiui nustatyti.
- (c) Ne-manager kreditai, sukaupti tą mėnesį, kai FVS nebuvo aktyvus, nėra sumuojami Pasaulinės sueigos kvalifikacijai. Tačiau aktyvūs kreditai yra sumuojami, nepriklausomai nuo to, ar FVS buvo aktyvus.
- (d) FVS, surinkęs nurodytą bendrą CC sumą, gauna žemiau išvardintus Pasaulinės sueigos apdovanojimus. Kišenpinigiai sumokami prieš išvykstant į Sueigą, kitos dovanos įteikiamos atvykus į Sueigą.
- (e) **Prezidento bonusų Manager, daugiau nei 1 000 CC**
 - 1) Skrydžio bilietai, apgyvendinimas ir maitinimas Pasaulinėje sueigoje.
 - 2) 250 USD kišenpinigių.

- (f) **1 500 CC** (jeigu nevyksta į sueigą)
 - 1) 2 500 USD piniginė premija.
- (g) **1 500 CC** (tame tarpe ne mažiau kaip **50 Naujų CC**)
 - 1) Skrydžio bilietai, apgyvendinimas ir maitinimas Pasaulinėje sueigoje.
 - 2) 500 USD kišenpinigių.
- (h) **2 500 CC** (tame tarpe ne mažiau kaip **50 Naujų CC**)
 - 1) Skrydžio bilietai, apgyvendinimas ir maitinimas Pasaulinėje sueigoje.
 - 2) 1000 USD kišenpinigių.
- (i) **3 500 CC** (tame tarpe ne mažiau kaip **50 Naujų CC**)
 - 1) Skrydžio bilietai, apgyvendinimas ir maitinimas Pasaulinėje sueigoje.
 - 2) 1 500 USD kišenpinigių.
 - 3) Speciali dovana arba patogumai, sustiprinantys Sueigos patirtį.
 - 4) VIP atsiskaitymo kasa Sueigos prekybos zonoje.
- (j) **5 000 CC** (tame tarpe ne mažiau kaip **50 Naujų CC**)
 - 1) Skrydžio bilietai, apgyvendinimas ir maitinimas Pasaulinėje sueigoje.
 - 2) Pagerintas viešbučio kambarys, kur tai įmanoma.
 - 3) 2 000 USD kišenpinigių.
 - 4) Speciali dovana arba patogumai, sustiprinantys Sueigos patirtį.
 - 5) VIP atsiskaitymo kasa Sueigos prekybos zonoje.

13 UŽSAKYMŲ PROCEDŪRA

- (a) FVS ir VIP klientai įsigyja produktus tiesiogiai iš bendrovės.
- (b) Užsakymai pateikiami FLPB telefonu arba per internetinę parduotuvę forever.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.

Pakartotinai sponsoriaujamas Forever verslo savininkas turi užpildyti Sponsoriaus keitimo formą, ir pateikti ją FLPB biurui.

- (b) Pakartotinai sponsoriaujamo FVS sutuoktinis(-ė) nebus įrašytas (-a) į FLP duomenų bazę. Jis/ji gali pasirinkti bet kurį FVS savo nauju sponsorium.

Jei FVS, kuris nėra pakartotinai sponsoriaujamas, sutuoktinis(-ė) nori kurti savo Forever verslą, jis/ ji turi pasirinkti sponsorium savo sutuoktinį arba sutuoktinio sponsorių. Tokiu atveju jam/jai nėra taikomi punkto (a) reikalavimai.

- (c) Pakartotinai sponsoriautas Forever verslo savininkas pradeda veiklą kaip VIP klientas, turėdamas naują sponsorių ir netenka savo žemutinės eilės visose šalyse.
- (d) Pakartotinais sponsoriauto VIP kliento veikla užskaitoma kaip naujai sponsoriauto VIP kliento veikla visoms kvalifikacijoms. Visi CC, sugeneruoti iki pakartotino sponsoriavimo, negali būti panaudoti jokiems būsimiems pakilimams į aukštesnį lygį ir jokioms skatinimo kvalifikacijoms.
- (e) Pakartotinai sponsoriautas pripažintas Manager ir toliau bus įskaitomas jo ankstesnio sponsoriaus ženklelio lygio nustatymui.
- (f) Jei pakartotinai sponsoriaujamas FVS yra sponsoriautas pripažintas Manager ir turėjo pirmos kartos pripažintų Manager, šie Manager taps naujai priskirto sponsoriaus Paveldėtais Manager.

15 TARPTAUTINIO SPONSORIAVIMO TVARKA

- (a) Didmenos kvalifikaciją pasiekęs FVS gali sponsoriauti kitose šalyse nei jo Namų 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.
 - 5) Kai FVS pasiekia aukštesnį Pardavimų lygį kurioje nors vienoje Veikiančioje bendrovėje, pakilimas toje šalyje patvirtinamas nedelsiant ir patvirtinamas kitose šalyse kitą mėnesį po pakilimo. Pakilimui į Supervisor, Assistant Manager ir Manager lygius kreditai gali būti skaičiuojami visose Veikiančiose bendrovėse, ir tokiu atveju pakilimas į aukštesnį lygį visose šalyse patvirtinamas kito mėnesio 15-ą dieną.

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 keičia Namų šalį, jis turi informuoti buvusios Namų šalies FLP biurą apie adresą pasikeitimą.

8) FVS, kuris yra aktyvus tą mėnesį Namų 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.

9) Jei FVS, kuris dar nėra tapęs Manager savo Namų šalyje, yra pakeliamas į Manager lygį užsienio šalyje ir nėra žemutinės eilės FVS, kuris per tą patį pakilimo laikotarpį tampa Manager, jis/ji turi būti Aktyvus kiekvieną pakilimo laikotarpio mėnesį, kad taptų Pripažintu Manager.

Tačiau jei yra žemutinės eilės FVS, kuris tampa Manager per tą patį pakilimo aukštyn laikotarpį, jis/ji turi būti aktyvus kiekvieną pakilimo laikotarpio mėnesį ir turėti bent 25 Atviros grupės kreditus per paskutinį pakilimo mėnesį gimtojoje šalyje arba šalyje, kurioje buvo pakeltas. Šie 25 kreditai turi būti iš jo/jos žemutinės eilės FVS, kurie nėra tą patį mėnesį Manager tampančio FVS žemutinė eilė.

- (b) VIP klientas gali būti registruotas ir priskirtas tam pačiam FVS keliose šalyse, tačiau jo kreditai negali būti apjungti iš kelių šalių, kad būtų galima pasiekti 30% nuolaidą.

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 Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų, yra galutinis. Atvejai, kai FVS nesilaiko Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų 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 sponsoriautis 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) FVS draudžiama užsiimti veikla, kuri yra draudžiama visose 17.10, 19.02 ir 20 straipsniuose.

(f) FVS draudžiama dalyvauti, būti paminėtam ar leisti naudoti savo vardą ar atvaizdą kitos tiesioginių pardavimų bendrovės reklaminėje, klientų pritraukimo ar veiklos propagavimo medžiagoje.

(g) Forever verslo savininkams draudžiama imtis veiksmų, kurie rodytų tyčinį bendrovės Darbo taisyklių 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 ir mugėse, kurios trunka ne ilgiau kaip 7 dienas ir vyksta ne dažniau kaip vieną kartą per metus toje pačioje vietoje uždaroje patalpoje ar atviroje erdvėje, 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 ištatyti 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 ar 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 (dvyliką) mėnesių, į tiesioginių pardavimų kompanijų rinkodaros programas, išskyrus FLP, arba skatinti tokį asmenį koku nors būdu jas reklamuoti.
- (m) Forever verslo savininkui draudžiama nepagarbiai atsiliepti apie kitus FVS, FLP produktus bei paslaugas, rinkodaros planą arba FLP darbuotojus, bendraujant su kitais FVS arba trečiąja 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 gydomasias 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.
- (q) **Produktų eksportas.** FVS gali panaudoti produktus versle ir asmeninėms reikmėms tik šalyje, kurioje jas įsigijo. FVS draudžiama pirkti produktus eksportui, numatant jas išvežti iš šalies, išskyrus produktus asmeninėms ir jo šeimos reikmėms.
- (r) FVS draudžiama bet koku būdu įtikinėti ar paveikti kitą FVS sumažinti jo Forever verslą ar nutraukti FVS sutartį.
- (s) Netinkamas elgesys. FLP turi išimtinę teisę be įspėjimo nutraukti FVS sutartį, jei, remiantis FLP pagrįstu sprendimu, jo/jos elgesys:
- 1) prieštarauja FLP dvasiai;
 - 2) rodo, kad jis/ji nustoja veikti kaip FVS;
 - 3) kenkia ar gali pakenkti FLP interesams; arba
 - 4) kenkia ar gali pakenkti FLP reputacijai.
- Nutraukus sutartį pagal šį skirsnį (s), FVS draudžiama pateikti trečiosioms šalims pareiškimus, žeminančius ar niekinančius FLP.
- (t) Kiti Forever verslo savininko draudžiamos veiklos atvejai nurodyti Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų 17.10, 19.02 ir 20 skyriuose.

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.

Jei FVS sutuoktinis (-ė) nori kurti savo Forever verslą, jis/ji turi pasirinkti sponsorium savo sutuoktinį arba sutuoktinio sponsorį.

Jei veiklą nutraukusio FVS sutuoktinis/ė per vienerius metus nuo nutraukimo datos nori kurti savo Forever verslą, jis/ji gali pasirinkti sponsorium tik buvusį nutraukusio veiklą FVS sponsorį. Praėjus metams ar daugiau, sutuoktinis/ė gali pasirinkti sponsorium bet kurį FVS.

- (d) 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.
- (e) 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 ir Darbo taisyklių ir skatinimo 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 FVS gali sukurti savo rinkodaros būdus, tačiau jie neturi pažeisti ir Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų, 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 sponsorių. 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 Namų 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 neprisiima 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.
- (c) Po 12 mėnesių veiklą nutraukęs FVS gali pateikti paraišką iš naujo. Gavęs FBP biuro patvirtinimą, FVS vėl pradės kaip VIP klientas ir jo Žemesnė eilė nebus atstatyta.
- (d) Jei veiklą nutraukęs FVS buvo pripažintas Manager ir turėjo pirmos kartos pripažintų Manager, šie Manager taps naujai priskirto sponsoriaus paveldėtais Manager.
- (e) Veiklą nutraukęs pripažintas Manager ir toliau bus įskaitomas jo ankstesnio sponsoriaus ženklelio lygio nustatymui.

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 12 mėnesių 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 naujam sponsoriui taps Paveldėtai Manager.
- (g) Iš FLP duomenų bazės pašalintas pripažintas Manager ir toliau bus įskaitomas jo ankstesnio sponsoriaus ženklelio lygio nustatymui.

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 nesponsoriaujant internetu, jeigu jos nepažeidžia bendrovės Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų reikalavimų.
- (d) Forever verslo savininkas savo svetainei identifikuoti negali naudoti pavadinimų „Forever“, „Forever Living“, „Forever Living Products“ ar kurio nors iš FLP 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.
- (e) Forever verslo savininko interneto svetainės tituliname puslapyje turi būti aiškiai nurodyta, kad tai yra nepriklausomo FVS svetainė. Svetainės tituliname puslapyje dalyje turi būti patalpinta nuorodą į oficialią FLPB interneto svetainę foreverliving.lt.
- (f) Elektroninė reklama. Leidžiama naudoti FVS svetaines, kurios atitinka Bendrovės reklamos gaires ir kurias patvirtino FLPB. Internetinės svetainės turi būti pateiktos FLPB patvirtinti prieš paskelbiant jas internete. Visai elektroninei reklamai taikomi Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų reikalavimai susiję su reklama ir reklamos gairėmis.
- (g) Papildomi interneto naudojimo apribojimai. FVS negali internetinėse reklamjuostėse ir paieškos variklių reklamose („Google Ads“) naudoti FLP prekių ženklų pavadinimų ar nuosavybės teise saugomos informacijos (pvz., prekių ženklų „Forever Living Products“, „Forever Living“, „Forever“ ar FLP produktų pavadinimų), kurie gali suklaidinti lankytojus dėl svetainės tapatybės ir tokiu būdu sukurti suvokimą, kad lankytojas lankosi oficialioje FLP svetainėje.

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, kiek tai leidžia taikytina teisė ir išskyrus individualiame arbitražo susitarime numatytus atvejus, visi ginčai, reikalavimai ar nesutarimai tarp FVS, iš vienos pusės, ir FLP ir (arba) susijusių šalių, iš kitos pusės, kylantys iš šalių komercinių, ekonominių ar kitų santykių arba su jais susiję, įskaitant, bet neapsiribojant, Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų, ir Profesinio kodekso pažeidimus ar FLP ir (arba) susijusių šalių produktų pardavimą, pirkimą ar naudojimą, nepriklausomai nuo to, ar toks reikalavimas grindžiamas įstatymu, sutartimi, deliktu, precedentine teise ar kitu teisiniu pagrindu pripažintomis teisėmis, privilegijomis ar interesais, turi būti sprendžiami privalomo arbitražo būdu pagal tuo metu galiojantį individualų arbitražo susitarimą ir atsisakymą dalyvauti kolektyviniuose ieškiniuose, paskelbtą Bendrovės interneto svetainėje www.foreverliving.com.
- (b) Dalyvavimas tarptautinio sponsoriavimo programoje yra privilegija, suteikianti kiekvienam FV-Sgalimybę naudotis FLP tarptautiniu bendrovių tinklu. Tarptautinio sponsoriavimo programa administruojama iš FLP pagrindinės būstinės Marikopos apygardoje, Arizonos valstijoje. FVS, dalyvaudamas tarptautinio sponsoriavimo programoje, sutinka ir patvirtina, kad visi ginčai, kylantys iš FVS santykių ar FLP produktų arba su jais susiję, įtraukiant bet kurią su FLP susijusią bendrovę, bus sprendžiami privalomo arbitražo būdu Marikopos apygardoje, Arizonos valstijoje, pagal tuo metu galiojantį individualų arbitražo susitarimą ir atsisakymą dalyvauti kolektyviniuose ieškiniuose, paskelbtą FLP interneto svetainėje www.foreverliving.com.
- (c) Visa apimantis susitarimas: individualus arbitražo susitarimas yra įtraukiamas į šias Darbo taisykles ir skatinimo nuostatas, ir Profesinio elgesio kodeksą ir laikomas jų sudėtine dalimi. Šie dokumentai jų dabartine redakcija bei su visais FLP atliktais pakeitimais pakeičia visus ankstesnius jūsų ir FLP sudarytus susitarimus ir sudaro visą sutartį tarp jūsų ir FLP. Bet kokie pažadai, pareiškimai, pasiūlymai ar kita komunikacija, kuri nėra aiškiai numatyta šiuose dokumentuose, neturi jokios teisinės galios ar poveikio, o FLP ir FVS kiekvienas patvirtina, kad nesirėmė jokiais pažadais, pareiškimais ar kitais bet kokio pobūdžio teiginiais, kurie nėra įtraukti į šiuos dokumentus.
- Išskyrus atvejus, aiškiai numatytus šiuose dokumentuose, jei tarp Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų, ir Profesinio elgesio kodekso ir individualaus arbitražo susitarimo atsiranda prieštaravimų, viršenybę turi individualus arbitražo susitarimas.
- (d) Teisės dalyvauti kolektyviniuose ieškiniuose atsisakymas: tiek, kiek tai leidžia taikytina teisė, šalys (įskaitant susijusias šalis) susitaria, kad kiekviena šalis gali pareikšti ieškinį arba priešieškinį tik savo vardu ir tik kaip individualus asmuo, o ne kaip ieškovas ar grupės narys bet kokiame tariamame ar numatomame kolektyviniame, grupiniame, sujungtame, masinio pobūdžio ar atstovaujajame procese, įskaitant, bet neapsiribojant, tokiais procesais, nagrinėjamais federaliniuose ar valstijų teismuose.

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 sutuoktinių, nepriklausomai nuo juose nurodytos datos, yra laikomos bendrąja jungtine nuosavybe su vienintelio paveldėtojo teise. Šios nuostatos galioja nepaisant pirmo mirusio sutuoktinio testamentu pareikštos valios. Tai reiškia, kad jei du asmenys pasirašė FVS sutartį, savo sutuoktinį 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 sutuoktinių 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, nurodymas, 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 patikėtąsios nuosavybės teise.
- (g) Bendrovė pripažįsta bendrąją nuosavybę su vienintelio paveldėtojo teise ir patikėtąsios nuosavybės teisę 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, testamento arba patikėtąsios 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. Savalaikiškas 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 juridiskai 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 priklausantis išmokas, kaip tai buvo daroma iki šių teisinių veiksmų pradžios.
- (b) Skyrybų ar sutuoktinių teisiškai įforminto gyvenimo atskirai atveju, juridiskai vykdytina turto padalijimo sutartis gali numatyti skirti FVS veiklą vienam sutuoktiniui. FVS verslo negalima padalinti. Tik vienas sutuoktinis turi teisę išlaikyti sukurta 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 sponsoriumi gali būti ankstesnis sponsorius arba buvęs sutuoktinis. 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, vykdomieji 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 atsako 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 priežasčių ieškiniui pareikšti, nevirsija prekių, kurias FVS yra nupirkęs iš FLPB ir kurios yra tinkamos perduoti, 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 kokių 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 žemutinės eilės yra FLP priklausanči 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 jautria ir vertinga 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, sponsoravimo 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, savanaudiškai išnaudoti kitų asmenų naudai 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 informacijos iš FLP gavimą, FVS sutinka, kad būdamas Forever verslo savininku, jis nesiims ir neskaitins kitų imtis jokių veiksmų, kurių tikslas arba poveikis apeitų, pažeistų, kenktų ar sumažintų FLP sutartinių santykių su FVS vertę ar naudą. Neapribojant aukščiau išdėstytos visumos, FVS sutarties galiojimo laikotarpiu Forever verslo savininkas sutinka tiesiogiai ar netiesiogiai nekontaktuoti, 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 neskaitinti tokių asmenų bet kokiais būdais jas reklamuoti.
- (j) Susitarimų, numatytų Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų 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.

21 GARANTIJOS, GRĄŽINIMAS IR ATPIRKIMAS

21.01 Jeigu įstatymai nenumato kitaip, taikomi žemiau nurodyti laikotarpiai.

21.02 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 mažmenoms pirkėjams ir VIP klientams

21.03 Mažmenos pirkėjams ir VIP klientams suteikiama šimtaprocentinė garantija. Per trisdešimt (30) dienų po pirkimo jis gali: (a) gauti naują prekę vietoj kokią 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 pirkto 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.

21.04 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.

Grąžinimo ir atpirkimo tvarka, taikoma Forever verslo savininkams

21.05 Per nurodytą garantijos terminą FLPB pakeis defektų turinčią prekę ar nepatenkinto mažmenos pirkėjo FVS grąžintą prekę nauja. Grąžinimui turi būti pateiktas sava laikio prekės pirkimo įrodymas. Prekę grąžinantis FVS turi būti pirkęs tą prekę iš FLPB. Norėdamas pakeisti mažmenos pirkėjo grąžintą prekę, FVS turi pateikti prekės pardavimą patvirtinantį dokumentą, raštišką jo anuliuojimo įrodymą, patvirtinantį, kad jam sugrąžinta už prekę sumokėta suma, taip pat grąžintą prekę arba jo pakuotę. Pasikartojantys prekių grąžinimai iš tų pačių asmenų nepriimami.

21.06

- (a) FLPB atpirks visus neparduotus, tinkamus parduoti FLP produktus, išskyrus literatūrą, kurie buvo nupirkti per paskutinius dvyliką (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 pirkto 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 perskaiciuoti, atimant atitinkamus CC, kad nustatyti, ar pakilimas į aukštesnį lygį lieka galiojanti.
- (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 sponsoriui.

21.07 Prekių atpirkimo tvarkos nuostatos yra skirtos įpareigoti sponso-rių pasirūpinti, kad jo sponso-riautas 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.

22 Profesinio elgesio kodeksas

22.01 Sąžiningumas, pagarba, darbštumas

Mes didžiuojamės tuo, ką pasiekėme, ir tuo, kaip pasiekiame. Bendrovė Forever patraukli būsimiems verslo savininkams dėl giliai įsišaknijusių sąžiningos veiklos normų, pagarbos, kurią rodo me kitiems, ir kruopštumo, su kuriuo kuriame sėkmingą Forever verslą. Kviečiame jus, kaip verslo savininką, gerbti ir palaikyti šias vertybes bei pagrindinius elgesio standartus taip, kad galėtume visi kartu užtikrinti ilgalaikę abipusę sėkmę. Šiame Profesinio elgesio kodekse nustatytų principų nesilaikymas gali užtraukti drausmines nuobaudas, tame tarpe ir iki FVS sutarties nutraukimo.

22.02 Pastangos ir atsidavimas

Forever verslo savininkai savo komandos narius moko tiesioginio pardavimo ir tinklinės rinkodaros darbo metodų, pabrėždami, kad, kaip ir bet kurioje kitoje veikloje, norint būti sėkmingam, reikia laiko ir pastangų. Forever verslo galimybės teikiama naudą ir privalumus užsitarnauja tie, kurie ilgą laiką atsiduoda kasdieniniam darbui.

22.03 Forever verslo savininkai yra kūrėjai

Forever verslo savininkai kuria mažmeninės prekybos tinklą, savo sponsoriautą verslo grupę ir palaiko savo žemesnių kartų komandas. Mūsų versle negali būti kas nors griunama, ardoma ar kam nors trukdoma tinkamai kurti verslą.

22.04 Jokių medicininių tvirtinimų ir tvirtinimų pajamas

Forever verslo savininkai elgiasi teisingai, kai ieško naujų klientų ar komandos narių, nenaudodami perdėtų teiginių apie bendrovę, jos produktų galimybes arba rinkodaros plano teikiamas finansines galimybes asmeniškai ar per socialinę žiniasklaidą. Tai apima ir sveikatos ar medocininius tvirtinumus, ir tvirtinimus apie pajamas.

22.05 Lojalumas

Forever verslo savininkai yra lojalūs bendrovei, jos darbuotojams bei kitiems verslo savininkams, vengia apkalbų, kritikos ir vidaus nesutarimų.

22.06 Tiesioginio pardavimo verslininkas

Forever verslo savininkai elgiasi ir veikia kaip profesionalūs tiesioginio pardavimo ir tinklinės rinkodaros darbuotojai.

22.07 Mokykite gerų tinklo kūrimo principų

Forever verslo savininkai moko savo grupės narius gerų tinklinės rinkodaros veiklos ir tinkamo asmeninio elgesio principų.

22.08 Teigiamas požiūris

Forever verslo savininkai kalbėdami ir veikdami asmeniškai ar per socialinę žiniasklaidą demonstruoja teigiamą požiūrį, į visus kitus verslo savininkus, vadovaudamiesi bendradarbiavimo ir komandinio darbo dvasia.

22.09 Palaikykite kolegas verslo savininkus

Forever verslo savininkai nori padėti savo komandoms, taip pat padėti kitiems verslo savininkams ir jų komandoms, kad visi turėtų naudos iš darniai dirbančios ir sėkmingos šalies Forever verslo savininkų bendruomenės.

22.10 Bendrovės Darbo taisyklių ir skatinimo nuostatų ir Profesinio elgesio kodekso laikymasis

Forever verslo savininkai yra susipažinę ir laikosi visų Bendrovės politikos ir Profesinio elgesio kodekso ir kodekso taisyklių ir reikalavimų.

22.11 Dalyvavimas bendrovės renginiuose

Visi Manager lygį turintys Forever verslo savininkai dalyvauja daugelyje bendrovės renginių ir kviečia bendrovės renginiuose dalyvauti savo komandos narius.

22.12 Rodomas pavyzdys

Forever verslo savininkai rodo asmeninį pavyzdį, sponsoriaudami naujus verslo savininkus, kiekvieną mėnesį sukaupdami 4 aktyvius kreditus ir siekdami vykdyti Lyderio bonusų kvalifikaciją, Automobilio programą bei tapti Menedžieriu-ereliu.

22.13 Venkite per didelio produktų prisipirkimo

Forever verslo savininkai vengia per didelio produktų prisipirkimo ir skatina savo sponsoriautus asmenis turėti tik asmeninio vartojimo ir tiesioginio pardavimo poreikius atitinkančias produktų atsargas.

22.14 Sąžiningas sponsoriavimas

Forever verslo savininkai siekia, kad būsimi verslo savininkai būtų sponsoriaujami to verslo savininko, kuris supažindino juos su Forever galimybe, ir nespensoriauja asmenų, kuriuos su Forever galimybe supažindino kiti verslo savininkai.

22.15 Iššūkių ir problemų sprendimas

Forever verslo savininkai iššūkius ir problemas sprendžia patys ir nesidalina jais su kitais verslo savininkais, kurie nėra asmeniškai su tuo susiję, ir neskelbia apie juos socialinėje žiniasklaidoje. Ieškodami atsakymų arba išreikšdami susirūpinimą, jie naudojami tinkamais komunikacijos būdais, pradedant nuo savo sponsoriaus ir aukščiau, arba kreipiasi į bendrovę.

22.16 Nereklamuoti ne Forever produktų ar paslaugų

Forever verslo savininkai susilaiko nuo bet kokio kitų tiesioginio pardavimo ar tinklinės rinkodaros įmonių produktų ar paslaugų reklamavimo ir (arba) pardavimo be išankstinio bendrovės šalies biuro sutikimo.

22.17 Per dideli mokesčiai už dalyvavimą renginiuose

Forever verslo savininkai susilaiko nuo renginių, seminarų, internetinių seminarų ar susitikimų reklamavimo ar organizavimo Forever verslo erdvėje, kai mokestis už dalyvavimą tokia renginyje viršija pagrįstas gamybos, organizavimo ir atlikimo išlaidas. Visų panašaus pobūdžio renginių tikslas – sudominti galimybe gauti pajamų pagal Forever rinkodaros planą.

22.18 Renginiai bendrovės patalpose

Forever verslo savininkai demonstruoja norą padėti kitiems FVS, nepaisant sponsoriaus linijos, kviesdami juos ir jų svečius į renginius, vykstančius bendrovės nuomojamose patalpose.

22.19 Raginimas nutraukti veiklą

Forever verslo savininkai jokiais būdais neragina, neverčia ar neįtikinėja kito verslo savininko dėl bet kokios priežasties atsisakyti vykdyti savo pareigas, nutraukti verslą ar sumažinti savo veiklos apimtį kuriant Forever verslą.

UAB „Forever Living Products Baltics“

Pylimo g. 30, LT-01135

Vilnius, Lietuva

Tel.: 370 5261 0070, 370 682 17 640

2026 m.