



فوريفر

الشرق الأوسط



سياسة الشركة

سياسات الشركة

فوريفر ليفينج برودكتس، ش.م.ح

تسري اعتبارًا من الأول من أبريل ٢٠١٥

قائمة المحتويات

- ٢ -١ مقدمة
- ٣ -٢ التعريفات
- ٨ -٣ الضمانات والكفالات وإرجاع المنتجات وإعادة الشراء
- ١٠ -٤ هيكل المكافئات / خطة التسويق
- ١٤ -٥ وضع المدير والتأهيلات
- ١٦ -٦ مكافأة القيادة
- ١٧ -٧ الحوافز الإضافية
- ١٨ -٨ المدير والمنح الإضافية
- ٢١ -٩ مكافأة التميز
- ٢٢ -١٠ برنامج الحافز المكتسب (فوريفر تو درايف)
- ٢٤ -١١ مكافأة رئيس مجلس الإدارة
- ٢٧ -١٢ رالي فوريفر ليفينج برودكتس العالمي
- ٢٩ -١٣ إجراءات أوامر الشراء
- ٣٠ -١٤ سياسات إعادة الرعاية
- ٣٠ -١٥ سياسات الرعاية الدولية
- ٣١ -١٦ الأنشطة المحظورة
- ٣٥ -١٧ سياسات الشركة
- ٣٩ -١٨ النواحي القانونية
- ٤٢ -١٩ الموائيق المُقيّدة
- ٤٤ -٢٠ المعلومات السرية واتفاقية عد الإفصاح

١ مقدمة

1-1 (أ) إن فوريفر ليفينج برودكتس هي مجموعة من الشركات الدولية التي تعمل في إنتاج مجموعة استثنائية من منتجات العناية بالصحة والجمال وتسويقها في جميع أنحاء العالم، معتمدة في ذلك على فكرتها المبتكرة والفريدة المتمثلة في تشجيع ودعم المستهلكين على استخدام منتجاتها ومبيعات التجزئة من خلال أصحاب أعمال فوريفر المستقلين. توفر فوريفر ليفينج برودكتس لأصحاب أعمال فوريفر، كل في مجاله، أفضل المنتجات وفرق دعم، فضلاً عن أفضل خطة تسويق في مجال عملها. كما تتيح الشركات التابعة لها من خلال المنتجات التي تقدمها فرصة للمستهلكين وأصحاب أعمال فوريفر على السواء لتحسين نوعية حياتهم من خلال استخدام منتجات فوريفر ليفينج برودكتس، كما وتكفل الشركة فرصاً متساوية لإحراز النجاح لكل من يرغب في تطبيق البرنامج. وعلى خلاف معظم الفرص التجارية المتاحة، لا يتعرض المشاركون في أعمال فوريفر ليفينج برودكتس لخطورة مالية، إلا بقدر لا يكاد يُذكر، نظراً لعد وجود حد أدنى لرأس المال المُستثمر، كما أن الشركة تطبق سياسة تكفل لعملائها إمكانية إعادة شراء المنتجات منهم.

(ب) لا تضمن فوريفر ليفينج برودكتس لأي من أصحاب أعمال فوريفر النجاح المالي من دون عمل، أو بالاعتماد فقط على جهود الآخرين. ويمثل بيع المنتجات الأساس الذي تعتمد عليه فوريفر ليفينج برودكتس في دفع المستحقات المالية. علماً بأن كل من أصحاب أعمال فوريفر يمثل متعاقداً مستقلاً يتوقف نجاحه أو إخفاقه على مجهوده الشخصي.

(ج) إن فوريفر ليفينج برودكتس لديها سجل حافل بالنجاحات على مدى تاريخها، وتطبق الشركة خطة تسويق الهدف الأساسي منها هو الترويج لمنتجاتها عالية الجودة وحث المستهلكين على استخدامها. كما وتبنى الشركة هدفاً رئيسياً يتمثل في بناء هيكل بيع يهدف إلى تعزيز بيع هذه المنتجات واستخدامها.

(د) تشجع فوريفر ليفينج برودكتس أصحاب أعمال فوريفر على اختلاف مستوياتهم في خطة التسويق الخاصة بالشركة على البيع بالتجزئة كل شهر والاحتفاظ بسجلات لتلك المبيعات.

(هـ) يكتسب أصحاب أعمال فوريفر الناجحون معرفة متجددة بالسوق واطلاع دائم عليها من خلال حضور الاجتماعات التدريبية والاحتفاظ بعملاء التجزئة ورعاية أصحاب أعمال فوريفر آخرين لمساعدتهم بهدف البيع لعملاء التجزئة.

(و) ينبغي لأصحاب أعمال فوريفر الذين لديهم أية تساؤلات أو استيضاحات الاتصال بمدير المبيعات الإقليمي أو مدير مبيعات المنطقة، أو يمكنهم الاتصال بقسم رعاية العملاء على الرقم +971 4 299 4800.

2-1 (أ) تطبق الشركات سياساتها بهدف تحديد القيود والضوابط واللوائح التي تحكم عملية البيع الصحيح وإجراءات التسويق الصحيحة، والحيولة دون وقوع أي أفعال غير لائقة أو مسيئة أو غير قانونية. وتخضع سياسات الشركة من حين لآخر للمراجعة والتعديل والإضافة.

(ب) يجب على جميع أصحاب أعمال فوريفر الإلمام بسياسات الشركة.

(ج) بتوقيع نموذج طلب الانضمام كصاحب أعمال لدى فوريفر، يوافق المتقدم بالالتزام بسياسات شركة فوريفر ليفينج برودكتس، وهذا يشير تحديدًا إلى الالتزام التعاقدي لأصحاب أعمال فوريفر باتباع سياسات شركة فوريفر ليفينج برودكتس. ويُعد تقديم أوامر شراء المنتجات لشركة فوريفر ليفينج برودكتس تأكيدًا إضافيًا على الالتزام بسياسات الشركة.

٢ التعريفات

1-2 (أ) **سعر الجُملة المُعدَّل**: هو سعر البيع بالجملة مطروحًا منه الخصم الشخصي المُطبَّق، وذلك بناءً على مستوى المبيعات الجاري المُحقَّق، وهو السعر الذي تُباع به المنتجات لأصحاب أعمال فوريفر المؤهلين للتعامل بسعر الجملة.

المبيعات المُعتمدة: نشاط المبيعات الذي يتضح من نقاط القيمة المكتسبة من أوامر الشراء المقدمة للشركة.

قائد المبيعات النشط: يُقصد به قائد المبيعات الذي لديه 4 نقاط قيمة نشطة أو أكثر في بلده الأصلي خلال أي شهر ميلادي، على أن تمثل واحدة على الأقل من تلك النقاط نقطة قيمة شخصية. ويُحدِّد نشاط قائد المبيعات في كل شهر، وهو يشكل جزءًا من شروط التأهل للحصول مكافأة حجم المبيعات والقيادة، ومكافأة التميز، ودفعات الحوافز المكتسبة، ووضع المدير الحامل لبروش النسر، ونفقات الرالي ومكافأة رئيس مجلس الإدارة.

مكافأة: مبلغ نقدي أو ائتماني - يقيد لحساب مشتريات شخصية مستقبلية - تدفعه الشركة لأحد أصحاب أعمال فوريفر المؤهلين للتعامل بالجملة.

(أ) **المكافأة الشخصية**: مبلغ يُدفع لأحد أصحاب أعمال فوريفر المؤهلين للتعامل بالجملة قيمته تتراوح من 5% إلى 18% من سعر التجزئة المقترح لمبيعات التجزئة التي يحققها عبر الإنترنت.

(ب) **مكافأة عميل نوفوس**: مبلغ يُدفع لأحد أصحاب أعمال فوريفر المؤهلين للتعامل بالجملة تتراوح قيمته من 5% إلى 18% من سعر التجزئة المقترح لمشتريات عملاء نوفوس الذين يرعاهم بصفة شخصية صاحب الأعمال هذا (أو أحد عملاء نوفوس الأدنى في المستوى التسويقي لعملاء نوفوس الذين يرعاهم صاحب الأعمال هذا) حتى يصبح عميل نوفوس هذا المشمول بالرعاية الشخصية أحد أصحاب أعمال فوريفر المؤهلين للتعامل بالجملة.

(ج) مكافأة حجم المبيعات: مبلغ نقدي يُدفع لقائد مبيعات مؤهل قيمته 3%-13% من سعر التجزئة المقترح للمبيعات الشخصية المعتمدة التي يحققها أحد أصحاب أعمال فوريفر الأدنى في المستوى التسويقي والذي لا يندرج تحت أحد المديرين النشطين التاليين في المستوى التسويقي.

(د) مكافأة القيادة: مبلغ نقدي يُدفع لقائد مبيعات مؤهل قيمته 2%-6% من سعر التجزئة المقترح للمبيعات الشخصية المعتمدة التي يحققها المديرين الأدنى منه في المستوى التسويقي وأصحاب أعمال فوريفر المندرجين تحت هؤلاء المديرين الأدنى في المستوى التسويقي.

توزيع الكيان التجاري: أحد أعمال فوريفر تعهد به إلى أحد الكيانات التجارية.

نقطة القيمة: قيمة تُخصص لكل منتج لاحتساب نشاط المبيعات بهدف تحديد ما يتم بشأن الترقية والمكافئات والمنح والحوافز المكتسبة لأصحاب أعمال فوريفر كما هو مبين في خطة تسويق فوريفر ليفينج برودكتس. وتُمنح كل نقطة من نقاط القيمة إذا بلغ البيع بالجملة في سياق نشاط المبيعات مبلغ مائة وثمانية وخمسين دولارًا وسبعة وتسعين سنًا (158.97 سنًا، بما يعادل 585 درهمًا إماراتيًا) ويمكن التحقق من ذلك من خلال كم المنتجات المُشتراة من الشركة. وتحتسب جميع نقاط القيمة شهرًا بشهر.

(أ) نقاط القيمة النشطة: يُقصد بها نقاط القيمة الشخصية زائد نقاط قيمة عميل نوفوس. وتحدد هذه النقاط مدى نشاط قائد المبيعات في كل شهر على حدة.

(ب) نقاط قيمة القيادة: هي نقاط القيمة الممنوحة لمدير نشط مؤهل للحصول على مكافأة القيادة، وتحتسب بمعدل 40% أو 20% أو 10% من نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين، والتي تخص المستوى الأول أو الثاني أو الثالث من المديرين النشطين، على التوالي.

(ج) نقاط قيمة عميل نوفوس: هي نقاط القيمة التي تعكسها مشتريات أحد عملاء نوفوس المشمول برعاية شخصية، أو عملاء نوفوس الأدنى في المستوى التسويقي إلى أن يصل إلى درجة مشرف مساعد.

(د) نقاط القيمة لغير المديرين: هي نقاط القيمة التي تعكسها المبيعات الشخصية المعتمدة لأحد أصحاب أعمال فوريفر الأقل في المستوى التسويقي بشرط ألا يكون مندرجًا تحت مدير أدنى في المستوى التسويقي.

(هـ) نقاط القيمة الخاصة بالاجتياز: هي نقاط القيمة التي تعكسها المبيعات الشخصية المعتمدة لشخص من غير المديرين من مستوى تسويقي أدنى والذي اجتاز مرحلة المدير غير النشط. وهذه لا تُحتسب كنقاط قيمة لغير المديرين باعتبارها تلبية

شروط التأهل للحصول على أي حوافز، بل تُحتسب كجزء من إجمالي نقاط القيمة لأحد المديرين.

(و) نقاط القيمة الشخصية: هي نقاط القيمة التي تعكسها المبيعات الشخصية المعتمدة لأحد أصحاب أعمال فوريفر.

(ز) نقاط القيمة الإجمالية: هي المجموع الإجمالي لكل نقاط القيمة المختلفة لصاحب أعمال فوريفر.

(ح) نقاط القيمة الجديدة: هي نقاط القيمة التي يكتسبها المسوقين المندرجين تحت أحد أصحاب أعمال فوريفر والمشمولين بالرعاية الشخصية لأحد المديرين على مدار 12 شهر عمل تبدأ من بعد شموله بالرعاية (بما في ذلك الشهر الذي شُمل فيه بالرعاية المسوق المندرج تحت صاحب أعمال فوريفر) أو حتى يصل المسوق المندرج تحت صاحب أعمال فوريفر إلى مستوى المدير، أيهما أقرب.

محلي: ما يتعلق بالبلد الأصلي لصاحب أعمال فوريفر.

المستوى التسويقي الأدنى: جميع أصحاب أعمال فوريفر المشمولين برعاية أحد أصحاب أعمال فوريفر بصرف النظر عن عدد المستويات التي تليهم.

المدير الحامل لبروش النسر: أي مدير يصل إلى وضع المدير الحامل لبروش النسر.

الحافز المكتسب (فوريفر تو درايف): هو برنامج حوافز يدفع لصاحب أعمال فوريفر المؤهل مبلغًا نقديًا إضافيًا لمدة 36 شهرًا.

الرحلة المكتسبة: منحة سفر لشخصين تُقدّم لصاحب أعمال فوريفر الذي يتمكن من إنجاز أي من برامج الحوافز المتعددة التي تشمل عليها خطة التسويق.

صاحب أعمال فوريفر: أي شخص يكون مؤهلًا، من خلال شرائه منتجات تعادل في قيمتها نقطتي قيمة خلال شهرين متتاليين، للتعامل بالجملة (شراء المنتجات بسعر الجملة) بحيث يحصل على خصم بنسبة 30% من سعر التجزئة، ويؤهل كذلك للحصول على خصم شخصي يتراوح بين 5% و18% من سعر التجزئة، تبعًا لمستواه التسويقي ضمن خطة تسويق فوريفر.

المدير المتميز: هو المدير الذي نجح في ترقية 9 على الأقل من مديري الجيل الأول المشمولين بالرعاية والحاصلين على تقدير.

البلد الأصلي: البلد الذي يقيم فيه صاحب أعمال فوريفر معظم وقته. وهو البلد الذي يجب أن يتأهل فيه صاحب أعمال فوريفر للحصول على تنازلات عن شرط التأهل لمكافحة النشاط والقيادة لجميع البلدان الأخرى التي تعمل فيها فوريفر ليفينج برودكتس.

حصص الحوافز: مجموع نقاط القيمة المكتسبة وفق قواعد مكافآت رئيس مجلس الإدارة، والمستخدمة في تحديد حصة صاحب

أعمال فوريفر في تجميعية/تجميعات المكافئات.

المدير الموروث: (انظر 4-5)

مؤهل للحصول على مكافأة القيادة: هو مدير حاصل على تقدير تأهل للحصول على مكافأة قيادة عن شهر معين.

شهر: يُقصد به أي شهر ميلادي (مثال: الفترة من 1 إلى 31 يناير).

عميل نوفوس (صاحب أعمال «فوريفر» جديد): أي شخص قبلت الشركة طلبه مانحة إياه الحق في الحصول على سعر عميل نوفوس المتمثل في سعر التجزئة مخصوماً منه 15%، ولم يتم بعد خلال أي شهرين متتاليين بشراء منتجات تعادل نقطتي قيمة.

سعر عميل نوفوس: يُقصد به السعر الذي تُباع به المنتجات لعملاء نوفوس غير المؤهلين للتعامل بسعر الجملة.

ريح عميل نوفوس: يُقصد به الفرق بين سعر عميل نوفوس وسعر الجملة، والذي يُدفع لأول صاحب أعمال فوريفر ذي مستوى تسويقي أعلى يُؤهل للتعامل بسعر الجملة بناءً على مشتريات أحد عملاء نوفوس غير المؤهل للتعامل بسعر الجملة.

الشركة العاملة: هي الشركة القائمة على الإدارة والتي تحت مظلتها تستخدم واحدة أو أكثر من الدول قاعدة بيانات موحدة لحساب ترقيات مستوى المبيعات ودفعات المكافئات وتحديد مدى التأهل للحصول على المكافئات.

الدولة المشاركة: يُقصد بها أي دولة مؤهلة للمشاركة في حافز مكافأة رئيس مجلس الإدارة من خلال اكتساب ما لا يقل عن 3000 نقطة قيمة خلال أي ثلاثة أشهر متتالية في العالم الميلادي السابق (3000 نقطة قيمة لأي شهرين في حالة إعادة التأهل)، ويخرج منها على الأقل واحد من المؤهلين للحصول على مكافأة رئيس مجلس الإدارة.

الخصم الشخصي: خصم يُحتسب كنسبة مئوية من سعر التجزئة المقترح، وتتراوح قيمته بين 5% و18% تبعاً لمستوى المبيعات الحالي. ويُطرح مبلغ الخصم من سعر الجملة لتحديد سعر التجزئة المعدل. المبيعات الشخصية المعتمدة: يُقصد بها سعر التجزئة المقترح أو نقاط القيمة لنشاط مبيعات صاحب أعمال فوريفر كما تعكسها المشتريات التي تمت باسمه.

الدولة المتأهلة: أية دولة مشاركة يجري التعامل معها باعتبارها البلد المؤهلة للحصول على حافز مكافأة رئيس مجلس الإدارة.

المدير الحاص على تقدير: (انظر 1-5)

منطقة: هي المنطقة التي يقع فيها البلد الأصلي لصاحب أعمال فوريفر. وتشمل المناطق أمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية وأوروبا وآسيا.

صاحب أعمال فوريفر المجدد للرعاية: هو صاحب أعمال فوريفر

الذي قام بتغيير راعيه بعد عامين من توقف النشاط.
عميل التجزئة: أي شخص يشتري منتجات فوريفر ليفينج برودكتس
من خلال القنوات المصرح بها ولم يتقدم بعد بطلب للشركة ليصبح
أحد عملاء نوفوس.

قائد المبيعات: هو صاحب أعمال فوريفر المُصنّف في مستوى
المشرف فما أعلى.

مستوى المبيعات: أي من المستويات المتعددة التي تحققت من
خلال تراكم نقاط القيمة لصاحب أعمال فوريفر ومن يليه في
المستوى التسويقي، بما في ذلك المشرف المساعد والمشرف والمدير
المساعد والمدير.

الراعي: هو صاحب أعمال فوريفر الذي يتمكن شخصياً من
استقطاب غيره من أصحاب أعمال فوريفر.

المدير المشمول بالرعاية: (انظر 3-5)

سعر التجزئة المقترح: هو السعر الذي توصي به الشركة لبيع
منتجاتها لعملاء التجزئة، ولا يكون شاملاً الضريبة. وبناءً على هذا
السعر تُحتسب جميع المكافآت والخصومات الشخصية.

المدير المحوّل: (انظر 4-5)

الأعلى في المستوى التسويقي: أصحاب أعمال فوريفر من المستويات
التسويقية الأعلى من غيرهم.

المدير غير الحاصل على تقدير: (انظر 2-5)

التنازل: يُمنح لصاحب أعمال فوريفر الذي يستوفي متطلبات معينة
ليتأهل للحصول على مكافآت في إحدى الشركات العاملة والذي
يتم قبوله فيما يتعلق بالمتطلبات الخاصة بالشهر التالي في جميع
الشركات العاملة الأخرى.

(أ) التنازل عن شرط التأهل بفضل النشاط: سوق يحصل صاحب
أعمال فوريفر النشاط والذي لديه عميل نوفوس شخصي بأربعة
نقاط قيمة في شركته العاملة الأصلية على تنازل بفضل النشاط
للشهر التالي في جميع الشركات العاملة الأخرى.

(ب) التنازل عن شرط التأهل كمكافأة القيادة: أي مدير نشط
حاصل على تقدير ، أو تلقى تنازلاً عن شرط التأهل بفضل
النشاط واستوفي الشرط المتعلق بمكافأة القيادة القائمة على
نقاط القيمة الشخصية أو نقاط القيمة لغير المديرين في أي
شركة عاملة خلال الشهر الجاري سوف يحصل على تنازل عن
شروط مكافأة القيادة للشهر التالي في جميع الشركات العاملة
الأخرى.

متجر الويب: هو موقع التسوق الرسمي على الإنترنت على الرابط
التالي: www.foreverliving.com.

سعر الجملة: هو السعر الذي تُباع به المنتجات لصاحب أعمال

فوريفر الذي يكون مؤهلاً للتعامل بسعر الجملة، وهو غير شامل الضرائب، ويمثل سعر التجزئة المقترح مخصوماً منه 30%.

مؤهلاً للتعامل بسعر الجملة: لديه الحق في شراء المنتج بسعر الجملة. ويصبح صاحب أعمال فوريفر مؤهلاً للتعامل بسعر الجملة بصفة دائمة بعد أن يحقق مبيعات شخصية معتمدة بقيمة نقطتي قيمة خلال أي شهرين متتاليين.

٣ الضمانات والكفالات وإرجاع المنتجات وإعادة الشراء

1-3 تسري الفترات الزمنية التالية باستثناء ما يتم تعديله منها بموجب القانون.

2-3 تتعهد فوريفر ليفينج برودكتس برضا العملاء وتضمن خلو منتجاتها من العيوب وتلتزم التزاماً صارماً بمواصفات المنتجات. وبالنسبة إلى جميع منتجات فوريفر ليفينج برودكتس باستثناء المطبوعات والمنتجات الترويجية، يسري هذا الضمان والكفالة لمدة تنتهي بعد انقضاء ثلاثين (30) يوماً من تاريخ الشراء.

عملاء التجزئة:

3-3 تضمن الشركة الرضا التام لعملاء التجزئة عن منتجاتها. وخلال ثلاثين (30) يوماً من تاريخ الشراء، يجوز لعميل التجزئة:

(أ) الحصول على بديل لأي منتج به أية عيوب.

(ب) إلغاء الشراء وإرجاع المنتج واسترداد سعر الشراء بالكامل بعد خصم رسوم الشحن.

وفي جميع الحالات، يلتزم العميل بتقديم إشعار مناسب وإثبات الشراء وإرجاع المنتجات في غضون الفترات المسموح بها لذلك، فضلاً عن إرجاع المنتج إلى المصدر الذي اشتراه منه. وتحتفظ فوريفر ليفينج برودكتس بالحق في رفض استلام المنتج في حالة الإرجاع المتكرر.

4-3 في حال الحصول على المنتجات من أو من خلال أحد أصحاب أعمال فوريفر، يكون صاحب أعمال فوريفر هذا هو الطرف الرئيسي المسؤول عن رضا العميل سواء من خلال تبديل المنتج أو رد ثمنه للعميل. وفي حالة نشوء أي نزاع، سوف تنظر فوريفر ليفينج برودكتس في الوقائع وتفصل في المشكلة. وفي حال قامت فوريفر ليفينج برودكتس بدفع مبلغ نقدي لأحد العملاء، سو يُخصم نفس المبلغ من صاحب/أصحاب أعمال فوريفر المستفيد/المستفيدين من بيع المنتج.

الإجراءات الواجب على أصحاب أعمال فوريفر اتباعها لرد ثمن المنتجات وإعادة شرائها

5-3 خلال فترات الضمان والكفالة المذكورة، توفر فوريفر ليفينج برودكتس بديلاً جديداً لأي منتج معيب أو لأي منتج أرجعه أحد عملاء التجزئة إلى أحد صاحب أعمال فوريفر لعدم الرضا عنه. ولا يُستبدل المنتج

المعيب إلا بعد التحقق من إثبات الشراء المقدم والذي يثبت عدم انقضاء الفترة المحددة للإرجاع، شريطة أن يكون صاحب أعمال فوريفر الذي يقوم بإرجاع المنتج هو نفسه الذي اشتراه. بالإضافة إلى ذلك، لاستبدال المنتجات لصالح أحد أصحاب أعمال فوريفر عن المنتجات التي أرجعها أحد عملاء التجزئة، يلزم تقديم إثبات البيع لعميل التجزئة وإثبات كتابي يفيد الإلغاء مع إيصال موقع لرد الثمن وكذلك إرجاع المنتج أو العبوة الفارغة. وقد يُرفض الإرجاع المتكرر من قبل نفس الأطراف.

6-3 (أ) تعيد فوريفر ليفينج برودكتس شراء أي من منتجاتها غير المباعة والصالحة للبيع، باستثناء المواد المطبوعة، على أن تكون تلك المنتجات قد تم شراؤها في خلال الاثني عشر (12) شهراً السابقة من أحد أصحاب أعمال فوريفر الذي أنهى عمله مع فوريفر، وشريطة أن تكون إعادة البيعة هذه بناء على إخطار كتابي يقدمه صاحب أعمال فوريفر أولاً إلى فوريفر ليفينج برودكتس يعلمها فيه بنيته في إنهاء أعمال فوريفر وتنازله عن جميع الحقوق والامتيازات ذات الصلة بتلك الأعمال. ويتعين على صاحب أعمال فوريفر الذي ينهي عمله معها أن يعيد إلى فوريفر ليفينج برودكتس جميع المنتجات الذي يطالب باسترداد ما دفعه نظيراً لها، مصحوبة بإثبات الشراء.

(ب) إذا كان قد تم شراء المنتج الذي يرجعه أصحاب أعمال فوريفر بسعر عميل نوفوس، يُخصم ربح عميل نوفوس من صاحب أعمال فوريفر الذي دُفع له ذلك الربح، وإذا كان المنتج المُرجع بقيمة تزيد عن نقطة قيمة واحدة، تُخصم جميع المكافآت ونقاط القيمة التي حصل عليها من هم أعلى في المستوى التسويقي من صاحب أعمال فوريفر عن المنتجات المُرجعة. وإذا استُخدمت نقاط القيمة لإجراء أي ترقية في المستويات التسويقية لصاحب أعمال فوريفر أو ما يسبقونه في المستوى التسويقي، يجوز إعادة احتساب تلك التقيات بعد خصم نقاط القيمة لتحديد ما إذا كان سيتم الإبقاء على تلك التقيات أم لا.

(ج) إذا أعاد صاحب أعمال فوريفر الذي قام بإنهاء عمله معها أي مجموعة منتجات متنوعة ناقصة بعض المنتجات، يُحتسب المبلغ المردود والخصومات ممن يسبقونه في المستوى التسويقي كما لو كانت مجموعة المنتجات المتنوعة قد أُرجعت بالكامل، ثم يُخصم سعر الجملة أو سعر عميل نوفوس للأصناف المفقودة من المبلغ المردود الذي يتم إصداره.

(د) بعد التحقق من الحقائق، سوف يستلم صاحب أعمال فوريفر شيئاً بالمبلغ المردود من فوريفر ليفينج برودكتس بما يعادل التكلفة التي تحملها أصحاب أعمال فوريفر عن المنتج المُرجع، مخصوماً منها المكافآت التي استملها بصفة شخصية وكذلك تكلفة المناولة والشحن وأية حسومات أخرى ملائمة.

(هـ) بعد خصم أي تكاليف أو تعويضات تنتج عن أي سلوك مخالف من جانب صاحب أعمال فوريفر الذي انتهى عمله مع فوريفر، إن وُجدت، سوف تقوم فوريفر ليفينج برودكتس بحذف صاحب أعمال فوريفر هذا من خطة فوريفر ليفينج برودكتس التسويقية، وبناءً على ذلك سوف ينتقل تسلسل المستويات التسويقية الذي يليه إلى أعلى مباشرة ليلي الراعي الخاص بصاحب أعمال فوريفر الذي أنهى عمله.

7-3 الهدف من "قاعدة إعادة الشراء" هو فرض التزام على كل من الراعي والشركة بضمان التزام أصحاب أعمال فوريفر بالحكمة وعدم التعجل في شراء المنتجات. ويجب على الراعي بذل كل الجهود الممكنة لتزويد صاحب أعمال فوريفر بالإرشادات الموصى بها بحيث لا يشتري إلا كمية المنتجات اللازمة لتلبية احتياجاته الحالية فيما يتعلق بالمبيعات. ولا تخضع المنتجات التي اعتُمدت مسبقاً باعتبارها منتجات مباعة أو مستهلكة أو مستخدمة لإعادة الشراء بموجب "قاعدة إعادة الشراء".

٤ هيكل المكافآت / خطة التسويق

1-4 فيما يلي شرح لخطة فوريفر ليفينج برودكتس التسويقية:

خطة التسويق

- مكافأة شخصية بنسبة
- مكافأة حجم مبيعات

مدير 120 cc	18%		
مساعد مدير 75 cc	13%	5%	
مشرف 25 cc	8%	5%	10%
مساعد مشرف 2 cc	5%	3%	8%
			13%

(أ) عميل نوفوس: يحصل عميل نوفوس على ما يلي:

- خصم بنسبة 15% على المشتريات الشخصية.

(ب) مساعد مشرف يتم الوصول إلى مستوى المشرف المساعد من خلال اكتساب ما مجموعه نقطتي قيمة محليتان شخصيتان لغير المديرين في أية شركة عاملة في خلال أي شهرين متتاليين. ويحصل المشرف المساعد المؤهل للتعامل بسعر الجملة على ما يلي:

- خصم بنسبة 30% زائد خصم شخصي بنسبة 5%. على المبيعات الشخصية المعتمدة.
- ربح عميل نوفوس بنسبة 15% من مشتريات عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.
- مكافأة شخصية بنسبة 5% على مبيعات التجزئة المُحققة عبر الإنترنت.
- مكافأة عميل نوفوس بنسبة 5% على مشتريات عملاء نوفوس

المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.
(ج) مشرف يتم الوصول إلى مستوى المشرف من خلال اكتساب ما مجموعه 25 نقطة قيمة محلية شخصية لغير المديرين في أية شركة عاملة في خلال أي شهرين متتاليين. يحصل المشرف المؤهل للتعامل بسعر الجملة على ما يلي:

- خصم بنسبة 30% زائد خصم شخصي بنسبة 8% على المبيعات الشخصية المعتمدة.

- ربح عميل نوفوس بنسبة 15% على مشتريات عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.
- مكافأة شخصية بنسبة 8% على مبيعات التجزئة المحققة عبر الإنترنت.

- مكافأة عميل نوفوس بنسبة 8% على مشتريات عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.
- مكافأة حجم مبيعات نسبتها 3% على المبيعات الشخصية المعتمدة للمشرفين المساعدين المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

(د) مساعد مدير يتم الوصول إلى مستوى المدير المساعد من خلال اكتساب ما مجموعه 75 نقطة قيمة محلية شخصية لغير المديرين في أية شركة عاملة في خلال أي شهرين متتاليين. ويحصل المدير المساعد المؤهل للتعامل بسعر الجملة على ما يلي:

- خصم بنسبة 30% زائد خصم شخصي بنسبة 13% على المبيعات الشخصية المعتمدة.

- ربح عميل نوفوس بنسبة 15% على مشتريات عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.
- مكافأة شخصية بنسبة 13% على مبيعات التجزئة المحققة عبر الإنترنت.

- مكافأة عميل نوفوس بنسبة 13% على مشتريات عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

- مكافأة حجم مبيعات نسبتها 5% على المبيعات الشخصية المعتمدة للمشرفين المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

- مكافأة حجم مبيعات نسبتها 8% فيما يتعلق بالمبيعات الشخصية المعتمدة للمشرفين المساعدين المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

(هـ) مدير يتم الوصول إلى مستوى المدير من خلال اكتساب ما مجموعه 120 نقطة قيمة محلية شخصية لغير المديرين في أية شركة عاملة في خلال أي شهرين متتاليين. ويحصل المدير الحاصل على تقدير والمؤهل للتعامل بسعر الجملة على ما يلي:

• خصم بنسبة 30% زائد خصم شخصي بنسبة 18% على المبيعات الشخصية المعتمدة.

• ربح عميل نوفوس بنسبة 15% على مشتريات عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

• مكافأة شخصية بنسبة 18% على مبيعات التجزئة المحققة عبر الإنترنت.

• مكافأة عميل نوفوس بنسبة 18% على مشتريات عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

• مكافأة حجم مبيعات نسبتها 5% على المبيعات الشخصية المعتمدة للمديرين المساعدين المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

• مكافأة حجم مبيعات نسبتها 10% على المبيعات الشخصية المعتمدة للمشرفين المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

• مكافأة حجم مبيعات نسبتها 13% فيما يتعلق بالمبيعات الشخصية المعتمدة للمشرفين المساعدين المشمولين برعاية شخصية والمستويات التسويقية التي تليهم.

(و) تُحتسب نقاط القيمة اللازمة للوصول إلى مستويات المشرف المساعد والمشرف والمدير المساعد والمدير من خلال تجميعها على مدار شهر واحد أو شهرين متتاليين. وتتم أية ترقيات في ذات التاريخ الذي تراكم فيه العدد الكافي لنقاط القيمة للوصول إلى المستوى المحدد.

(ز) باستثناء الحالات التي تستخدم فيها عدة دول نفس الشركة العاملة، لا يجوز جمع نقاط القيمة المكتسبة في بلد ما مع تلك المكتسبة في بلد آخر بغرض الترقيات في مستويات المبيعات.

(ح) تُعد نقاط القيمة الشخصية المحلية لأحد عملاء نوفوس أيضًا نقاط قيمة لجميع رعاية عميل نوفوس هذا من المستويات التسويقية الأعلى، بما في ذلك أول راعي في أول مستوى تسويقي أعلى والذي حقق مستوى المشرف المساعد المؤهل للتعامل بسعر الجملة والمستويات الأعلى.

(ط) يحصل أي راعٍ على كل نقاط القيمة الخاصة بأي من عملاء نوفوس المشمولين برعاية شخصية ومجموعة المستويات التسويقية التالية له إلى أن يصل عميل نوفوس إلى مستوى المدير. وبالتالي فإذا كان الراعي مؤهلاً للحصول على مكافأة قيادة، يحصل ذلك الراعي على نقاط قيمة للقيادة تساوي 40% من نقاط القيمة الشخصية والخاصة بغير المديرين لأول مدير مؤهل يأتي ترتيبه بعد الرعاية في كل سلسلة مستويات تسويقية خاصة بالرعاية، و20% من نقاط القيمة الشخصية

وغير الخاصة بالمديرين لثاني مدير مؤهل يأتي ترتيبه بعد الرعاية في كل سلسلة مستويات تسويقية خاصة بالرعاية، و10% لثالث مدير مؤهل يأتي ترتيبه بعد الرعاية في كل سلسلة مستويات تسويقية خاصة بالرعاية.

(ي) إذا أراد صاحب أعمال فوريفر تحقيق مستوى مبيعات معين، فلا يجوز له أن يتجاوز ترتيب الراعي في المستويات التسويقية.

(ك) لا تجوز إعادة التأهل لمستوى مبيعات معين بمجرد الوصول إليه، إلا إذا تم إنهاء عمل فوريفر أو شُمل صاحب أعمال فوريفر للرعاية.

2-4 سياسة الستة أشهر بالنسبة لعميل نوفوس:

(أ) يحق لأي عميل نوفوس شُمل بالرعاية لمدة ستة أشهر ميلادية متتالية ولا زال لم يحقق بعد مستوى المشرف المساعد أن يختار راعياً جديداً.

(ب) يفقد أي عميل نوفوس اختار راعياً جديداً أية مستويات تسويقية تالية له قد سبقها من قبل وأية نقاط قيمة متراكمة وخاصة بالترقية، ويُعد مشمولاً بالرعاية حديثاً بالنسبة إلى جميع الحوافز المُطبَّقة.

3-4 التأهل بفضل النشاط:

(أ) لكي يتأهل قائد المبيعات للحصول على جميع المكافئات والحوافز، باستثناء الخصومات الشخصية والمكافئات الشخصية ومكافئات عميل نوفوس وربح عميل نوفوس، يجب أن يكون نشطاً ومستوفياً لجميع المتطلبات الأخرى لخطة التسويق خلال الشهر الميلادي الجاري الذي تصبح فيه تلك المكافئات مستحقة.

(ب) لكي يُعتبر قائد المبيعات نشطاً خلال شهر معين، يجب أن يكون قائد المبيعات حاصلاً على 4 نقاط قيمة محلية نشطة خلال ذلك الشهر، على أن تكون واحدة على الأقل من تلك النقاط نقطة قيمة شخصية.

(ج) لا يحصل قائد المبيعات الذي لم يحقق الوضع النشط خلال شهر معين على مكافئات حجم المبيعات خلال ذلك الشهر، وكذلك لا يُعتبر قائد مبيعات نشط. وتُدفع أية مكافئات حجم مبيعات مكتسبة لقائد المبيعات النشط الأعلى منه في المستويات التسويقية. ولو أخفق هو الآخر، تُدفع مكافئته لقائد المبيعات النشط الأعلى منه المستويات التسويقية.

(د) ويجوز إعادة تأهل قائد المبيعات الذي يفقد أي مكافأة حجم مبيعات في الشهر التالي (دون تقديم طلب مسبق) كقائد مبيعات نشط.

4-4 المدفوعات وحسابات المكافئات والأرباح

(أ) تُحتسب جميع المكافئات بناءً على سعر التجزئة المقترح والموضح في الملخص الشهري لصاحب أعمال فوريفر.

(ب) تُحتسب المكافئات وفق المناصب في إطار خطة التسويق وتُدفع بالمستوى الحالي الذي تم تحقيقه. مثال: إذا اكتسب مشرف مساعد ما إجمالية 30 نقطة قيمة خلال شهرين متتاليين، فسوف يحصل على نسبة 5% على أي مبيعات شخصية معتمدة مع أول 25 نقطة قيمة، و8% على أي مبيعات شخصية معتمدة مع الخمس نقاط قيمة المتبقية.

(ج) لا يحصل قائد المبيعات على مكافأة حجم مبيعات عن أي من أصحاب أعمال فوريفر في مجموعته المشمولة بالرعاية إذا كان صاحب الأعمال هذا في نفس المستوى في خطة التسويق. لكنه سيحصل على نقاط قيمة كاملة من تلك المصادر لترقية مستوى المبيعات وغيرها من الحوافز.

(د) تُدفع المكافئات في الخامس عشر من الشهر التالي لذلك الشهر الذي تم فيه شراء المنتج من الشركة. مثال: تُدفع في الخامس عشر من فبراير مكافئات المشتريات التي تمت في يناير.

(هـ) تودع الأرباح التي حققها عبر الإنترنت عملاء نوفوس وعملاء التجزئة في الحساب البنكي لصاحب أعمال فوريفر أو على جلوبال باي في أول يوم عمل بعد اليوم العاشر، والعشرين، والأخير من الشهر. وفي حال لم يكن صاحب أعمال فوريفر مشتركاً في خدمة الإيداع المباشر أو جلوبال باي، تُدفع هذه الأرباح في الخامس عشر من الشهر التالي.

5 وضع المدير والتأهيلات

1-5 المدير الحاصل على تقدير:

(أ) يُؤهل صاحب أعمال فوريفر كمدير حاصل على تقدير ويتلقى بروش المدير المن الذهب في الحالات التالية:

(1) إذا حققت مجموعته كاملة 120 نقطة قيمة شخصية وخاصة بغير المديرين خلال أي شهرين متتاليين.

(2) إذا كان قائد مبيعات نشطاً كل شهر خلال نفس الفترة.

(3) إذا لم يكن هناك أصحاب أعمال فوريفر آخرين في المستويات التسويقية الأدنى منه مؤهلين ليصبحوا مديرين خلال ذات الفترة.

(ب) في حال تأهل أحد المستويات التسويقية الأدنى من صاحب أعمال فوريفر في أي بلد خلال ذات الفترة، يصبح صاحب أعمال فوريفر مديراً حاصلاً على تقدير في الحالات التالية:

(1) إذا كان قائد مبيعات نشطاً كل شهر خلال ذات الفترة.

(2) إذا حصل على ما لا يقل عن 25 نقطة قيمة شخصية محلية وغير خاصة بالمديرين في شهر التأهل الأخير من أصحاب أعمال فوريفر من المستويات التسويقية الأدنى بخلاف تلك الخاصة بالمدير الذي يترقى في ذات الشهر.

2-5 المدير غير الحاصل على تقدير:

(أ) إذا حقق أحد أصحاب أعمال فوريفر والمستويات التسويقية الأدنى منه 120 نقطة قيمة شخصية محلية وغير خاصة بالمديرين خلال أي شهرين متتاليين ولم يستوف صاحب أعمال فوريفر هذا المتطلبات المتبقية ليصبح مديرًا حاصلًا على تقدير، يصبح مديرًا غير حاصل على تقدير.

(ب) يمكن لأي مدير غير حاصل على تقدير التأهل للحصول على خصم شخصي ومكافئات عميل نوفوس ومكافئات حجم المبيعات، لكن لا يحق له التأهل للحصول على مكافأة القيادة أو أي حافز آخر خاص بالمديرين.

(ج) يمكن لأي مدير غير حاصل على تقدير التأهل كمدير حاصل على تقدير إذا استوفى المتطلبات التالية:

(1) إذا حق ما مجموعه 120 نقطة قيمة شخصية وخاصة بغير المديرين خلال أي شهرين متتاليين.

(2) إذا كان قائد مبيعات نشطًا كل شهر خلال نفس الفترة.

(د) يصبح المدير غير الحاصل على تقدير مديرًا غير حاصلًا على تقدير من التاريخ الذي يكتسب فيه 120 نقطة قيمة شخصية محلية وغير خاصة بالمديرين، ويصبح وقتها مستحقًا للحصول على مكافئات القيادة ونقاط القيمة الخاصة بالقيادة على المبيعات المعتمدة ما دام مؤهلًا للحصول على مكافأة القيادة.

(هـ) إذا تم التأهل خلال الشهر التالي مباشرة للشهر الذي أصبح فيه مديرًا غير حاصل على تقدير، يجوز احتساب نقاط القيمة غير المرتبطة بترقية المدير ذي المستوى التسويقي الأدنى خلال الشهر الذي حدثت فيه الترقية إلى مدير غير حاصل على تقدير لصالح تأهل المدير الحاصل على تقدير.

3-5 المدير المشمول للرعاية:

(أ) يصبح المدير مديرًا مشمولًا بالرعاية من قبل أحد الرعاة السابقين له مباشرة في المستوى التسويقي إذا تحقق أي مما يلي:

(1) التأهل كمدير حاصل على تقدير.

(2) التأهل كمدير مشمول بالرعاية من وضع المدير الموروث أو المحوّل.

(ب) يمكن احتساب المدير المشمول بالرعاية لصالح تأهل مديره الأعلى منه في المستوى التسويقي للحصول على مكافأة التميز أو وضع المدير المتميز أو للحصول على أي حافز آخر يتطلب مديرين مشمولين بالرعاية.

4-5 المدير الموروث أو المحوّل:

(أ) إذا قام المدير بإنهاء أعماله، يترقى الهيكل الذي يليه في المستويات التسويقية مباشرة بحيث يظل تحت راعي المدير الذي أنهى أعماله ويظلون في نفس التسلسل في المستويات

التسويقية.

(ب) إذا كانت المدير الذي أنهى أعماله مديرًا حاصلًا على تقدير ومشمولًا بالرعاية ولديه مديرين حاصلين على تقدير من الجيل الأول في هيكله التسويقي، يُصنف المديرين على أنهم مديرون موروثون في الجيل الأول للرعاة المعينين حديثًا. ورغم ذلك، يجوز اختيار أحد هؤلاء المديرين كمدير مشمول بالرعاية ليحل محل مدير الجيل الأولى الذي أنهى أعماله.

(ج) لا يؤثر وضع المدير الموروث على مكافأة حجم المبيعات أو مكافأة القيادة التي تُدفع لأي مدير أو المستويات التسويقية الأعلى منه. ولا يُحسب نشاط المدير الموروث لصالح تأهل مديره من المستوى التسويقي الأعلى للحصول على مكافأة التميز وتخفيض نقاط القيمة لبرنامج الحافز المكتسب أو وضع المدير المتميز.

(د) يكون أي مدير يقدم الرعاية الدولية في بلد غير بلد الرعاية الأصلي الخاص به مديرًا محوّلًا. ولا يُحسب نشاط المدير المحوّل لصالح تأهل مديره من المستوى التسويقي الأعلى للحصول على مكافأة التميز وتخفيض نقاط القيمة لبرنامج الحوافز المكتسبة أو وضع المدير المتميز.

(ج) يمكن لأي مدير محوّل به التأهل كمدير مشمول بالرعاية إذا استوفى المتطلبات التالية:

(1) إذا حق ما مجموعه 120 نقطة قيمة شخصية وخاصة بغير المديرين خلال أي شهرين متتاليين.

(2) إذا كان قائد مبيعات نشطًا خلال ذات الفترة.

(3) في حال إعادة التأهل في بلد أجنبي، إذا كان قائد مبيعات نشطًا في بلده الأصلي، أو حقق 4 نقاط قيمة شخصية في البلد الذي يسعى فيه إلى تحقيق وضع المدير المشمول بالرعاية.

٦ مكافأة القيادة

1-6 بعد أن يصبح صاحب أعمال فوريفر مديرًا حاصلًا على تقدير، يمكنه التأهل للحصول على مكافآت القيادة من خلال تطوير مديرين من مستويات تسويقية أدنى منه ودعمهم، وأيضًا من خلال مواصلة دعم أصحاب أعمال فوريفر وتدريبهم.

2-6 (أ) يتأهل أي مدير نشط حاصل على تقدير ولديه 12 نقطة قيمة شخصية وخاصة بغير المديرين (أو لديه تنازل عن شرط التأهل لمكافآت القيادة وتنازل بفضل النشاط) في أي شركة فردية عاملة خلال الشهر الجاري، يتأهل للحصول على مكافآت القيادة المكتسبة في تلك الشركة الفردية العاملة خلال ذلك الشهر.

(ب) يُخفض الشرط المتعلق بنقاط القيمة الشخصية والخاصة بغير المديرين إلى 8 نقاط قيمة إذا كان لدى المدير مديران أقل منه

في المستوى التسويقي، كل منهما في سلسلة مستويات تسويقية مشمولة بالرعاية، على أن يملك كل منهما إجمالاً 25 نقطة قيمة خلال الشهر السابق. ويُخفض أيضاً هذا الشرط المتعلق بنقاط القيمة الشخصية وعميل نوفوس إلى 4 نقاط قيمة إذا كان لدى المدير 3 مديرين أقل منه في المستوى التسويقي، كل منهم في سلسلة تسويقية مشمولة بالرعاية، على أن يملك كل منهم إجمالاً 25 نقطة قيمة خلال الشهر السابق.

3-6 تدفع مكافأة القيادة بناءً على سعر التجزئة الإجمالي المقترح لمبيعات المديرين المعتمدة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين والتي تحققت خلا شهر التأهل لمديره من المستويات التسويقية الأعلى والمؤهلين للحصول على مكافأة القيادة، وذلك بالمعدلات التالية:

(أ) 6% تُدفع لأول مدير في المستويات التسويقية الأعلى مؤهل للحصول على مكافأة قيادة.

(ب) 3% تُدفع لثاني مدير في المستويات التسويقية الأعلى مؤهل للحصول على مكافأة قيادة.

(ج) 2% تُدفع لثالث مدير في المستويات التسويقية الأعلى مؤهل للحصول على مكافأة قيادة.

4-6 (أ) يفقد المدير الحاصل على تقدير الذي لا يكون نشطاً لمدة ثلاثة أشهر متتالية الأحقية في التأهل للحصول على مكافأة قيادة.

(ب) يمكن المدير الحاصل على تقدير الذي فقد الأحقية في التأهل للحصول على مكافأة قيادة أن يكتسب الأحقية مرة أخرى من خلال الوفاء بالمتطلبات التالية في أي شركة عاملة فردية:

(1) تحقيق ما مجموعه 12 نقطة قيمة شخصية وغير خاصة بالمديرين كل شهر لمدة 3 أشهر متتالية (حتى لو لم يكن لديه أي مديرين أقل منه في المستوى التسويقي).

(2) إذا كان نشطاً كل شهر خلال ذات الفترة.

(ج) لدى اكتساب الأحقية؛ تستحق مكافأة القيادة بعد كل شهر يكون فيه المدير مؤهلاً للحصول على مكافأة قيادة، ابتداءً من الشهر الرابع، والذي يُدفع في الخامس عشر من الشهر الخامس.

٧ الحوافز الإضافية

1-7 يتمثل الهدف من جميع برامج حوافز الشركة في الترويج للمبادئ السليمة التي تركز عليها الأعمال التجارية. وهذا يشمل الرعاية الصحيحة وبيع المنتجات بمكيات صالحة للاستعمال وإعادة البيع. ولا يجوز التنازل عن نقاط الحوافز والجوائز، ولا تُمنح إلا لصاحب أعمال فوريفر الذي يتأهل من خلال بناء أعمال وفق لنص وروح خطة فوريفر ليفينج برودكتس التسويقية وسياساتها.

2-7 تُمنح بروشات التقدير فقط للأشخاص الذي تظهر أسماؤهم على نموذج طلب الانضمام كأحد أصحاب أعمال فوريفر المحتفظ بها في

السجلات بالمكتب الرئيسي.

3-7 (أ) في حالة عدم ارتفاع زوج/زوجة صاحب أعمال فوريفر بالرحلة المكتسبة، يجوز لصاحب أعمال فوريفر اصطحاب ضيف واحد شريطة ألا يقل عمر ذلك الضيف عن 14 عامًا.

(ب) تقتصر الرحلات المكتسبة على ما يلي: رحلات الرالي العالمي، وحدث تقاعد المدير الحامل لبروش النسر، ورحلات أصحاب البروشات الياقوت، وأصحاب البروشات الياقوت والماس، وأصحاب البروشات الماس الثنائية، وأصحاب البروشات الماس الثلاثية.

٨ المدير والمنح الإضافية

1-8 يجوز للمدير الجمع بين المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول من جميع البلدان بغرض الاعتراف به كمدير مئوي ماسي أعلى. ورغم ذلك، لا يجوز عد كل مدير من مديري الجيل الأول إلا مرة واحدة.

2-8 تُمنح جميع بروشات التقدير لمستوى المديرين فما أعلى في اجتماعات التقدير التي توافق عليها الشركة.

3-8 **المدير الحاصل على تقدير:** في حال تأهل أحد أصحاب أعمال فوريفر بموجب المتطلبات الواردة في الفقرة 5-1، يتم تقديره كمدير حاصل على تقدير ومنحه بروش من الذهب.

4-8 **وضع المدير الحامل لبروش النسر:**

(أ) يُمنح وضع المدير الحامل لبروش النسر ويُحدد بصفة سنوية. ويمكن أن يتأهل المدير من خلال الوفاء بالمتطلبات التالية أثناء فترة التأهل التي تبدأ من شهر مايو وحتى أبريل، وبعد التأهل كمدير حاصل على تقدير:

1) أن يكون نشطاً ومؤهلاً للحصول على مكافأة القيادة (حتى وإن لم يكن لديه مديرين أقل منه في المستوى التسويقي). ولا تُحسب ضمن هذا الحافز نقاط القيمة المُحققة خلال الأشهر التي لم يكن فيها مؤهلاً للحصول على مكافأة القيادة.

2) أن يحقق ما لا يقل عن 720 نقطة قيمة إجمالاً، بما في ذلك 100 نقطة قيمة جديدة على الأقل.

3) أن يرضى بصفة شخصية ويطور على الأقل سلسلتي مستويات تسويقية من المشرفين.

4) أن يدعم الاجتماعات المحلية والإقليمية.

(ب) بالإضافة إلى المتطلبات الواردة أعلاه، يجب أن يقوم المديرين الأعلى بتطوير مديرين حاملين لبروش النسر أدنى في المستوى التسويقي والإبقاء عليهم، كما هو مبين في الجدول التالي. ويجب على كل مدير حامل لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى أن يدخل ضمن تسلسل رعاية منفصل، أيًا كان عدد المستويات التسويقية الأدنى.

ويتوقف هذا الشرط على الوضع المؤهل له المدير في بداية فترة التأهل.

1) المدير الأعلى: مدير واحد حامل لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

2) المدير الصاعد: 3 مديرين حاملين لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

3) المدير الحامل للبروش الياقوتي: 6 مديرين حاملين لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

4) المدير الحامل للبروش الماسي الياقوتي: 10 مديرين حاملين لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

5) المدير الحامل للبروش الماسي: 15 مديراً حاملاً لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

6) المدير الحامل للبروش الماسي المزدوج: 25 مديراً حاملاً لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

7) المدير الحامل للبروش الماسي الثلاثي: 35 مديراً حاملاً لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

8) المدير الحامل للبروش الماسي المئوي: 45 مديراً حاملاً لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى:

(ج) يجب تحقيق جميع الشروط في أي شركة فردية عاملة، مع استثناء شرط نقاط القيمة الجديدة وشرط المدير الحامل لبروش النسر من المستوى التسويقي الأدنى، وذلك كما هو موضح أدناه.

(د) تشمل متطلبات نقاط القيمة الجديدة أصحاب أعمال فوريفر المعادة رعايتهم والمشرف الجديد.

(هـ) يمكن لأي مدير أن يجمع نقاط القيمة الجديدة من بلدان متعددة وفاء بشرط المائة نقطة قيمة الجديدة.

(و) يمكن لأي مدير أن يجمع مديرين حاملين لبروش النسر من مستوى تسويقي أدنى من مختلف البلدان بغرض الوصول إلى وضع المدير الحامل لبروش النسر.

(ز) إذا نجح أحد أصحاب أعمال فوريفر في الوصول إلى مستوى المدير خلال فترة التأهل:

1) يُحتسب أي عملاء نوفوس قام برعايتهم خلال آخر شهر في عملية الترقية للوفاء بشرط المشرف الجديد الخاص ببرنامج المدير الحامل لبروش النسر والمتعلق بفترة التأهل.

2) لا تكون الشروط الخاصة بالمدير الحامل لبروش النسر تناسبية، بل يجب عليه أن يحقق ما إجماليه 700 نقطة قيمة، من بينهم 100 نقطة قيمة جديدة إلى جانب المشرفين الجديدين خلال بقية فترة التأهل بعد الوصول إلى مستوى المدير.

(ح) لدى إنجاز جميع المتطلبات اللازمة للوصول إلى وضع المدير الحامل

- لبروش النسر، سيُمنح صاحب أعمال فوريفر رحلة مُكتسبة لحضور التقاعد لمستوى المدير الحامل لبروش النسر. وهذا يشمل ما يلي:
- 1) السفر جوًّا لشخصين والإقامة لثلاث ليالٍ.
 - 2) دعوة لحضور التدريب الحصري للمديرين الحاملين لبروش النسر.
 - 3) إمكانية حضور جميع الأحداث ذات الصلة بتقاعد المديرين الحاملين لبروش النسر.

8-5-1 فريق القيادة العالمي

- (أ) تُكتسب العضوية في فريق القيادة العالمي وتُجدد كل عام في حالة إحراز ما مجموعه 7500 نقطة قيمة خلال أي عام ميلادي بعد التأهل كمدير حاصل على تقدير.
- (ب) سيُدعى المديرون المكتسبون لعضوية فريق القيادة العالمي إلى حدث ترقية عالمي وحصري، وسوف يتلقون تقديرات وجوائز في الراي العالمي.
- (ج) يجب على المديرين حضور الراي العالمي لتلقي جوائز فريق القيادة العالمي.

- 5-8 **المدير الأعلى:** إذا كان لدى المدير 2 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم الاعتراف به كمدير أعلى ويُمنح قلماً من الذهب مطعماً بقطعتين من العقيق.
- 6-8 **المدير الصاعد:** إذا كان لدى المدير 5 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم الاعتراف به كمدير صاعد ويُمنح قلماً من الذهب مطعماً بأربع قطع من العقيق.

8-7 جوائز المديرين المتميزين

- (أ) **المدير الحامل للبروش الياقوتي:** إذا كان لدى المدير 9 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم تقديره كمدير حامل للبروش الياقوتي ويُمنح ما يلي:
 - 1) قلماً من الذهب مطعماً بأربع قطع من الياقوت.
 - 2) رحلة 4 أيام و3 ليالٍ مدفوعة المصروفات بالكامل إلى أحد المنتجعات في المنطقة.

- (ب) **المدير الحامل للبروش الماسي الياقوتي:** إذا كان لدى المدير 17 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم تقديره كمدير حامل لبروش الياقوت ويُمنح ما يلي:
 - 1) قلم من الذهب مطعم بقطعتي من الماس وقطعتي من الياقوت.
 - 2) عمل فني منحوت ذو تصميم مميز.
 - 3) رحلة 5 أيام و4 ليالٍ مدفوعة المصروفات بالكامل إلى أحد المنتجعات الفخمة في المنطقة.

- (ج) **المدير الحامل للبروش الماسي:** إذا كان لدى المدير 25 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم تقديره

كمدير حامل لبروش ماسي ويُمنح ما يلي:

- (1) قلم من الذهب مطعم بقطعة كبيرة من الماس.
 - (2) خاتم من الماس ذو تصميم جميل.
 - (3) تنازلاً عن الشروط الخاصة بحجم المبيعات بالنسبة إلى الحوافز المكتسبة ومكافأة حجم المبيعات، شريطة أن يكون أن هناك على الأقل 25 مديراً حاصلًا على تقدير ومشمولاً بالرعاية من الجيل الأول في حالة نشاط كل شهر.
 - (4) رحلة 7 أيام وست ليالٍ مدفوعة المصروفات بالكامل إلى أحد المنتجعات الفخمة خارج المنطقة.
- (د) **المدير الحامل للبروش الماسي المزدوج:** إذا كان لدى المدير 50 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم تقديره كمدير حامل لبروش ماسي مزدوج ويُمنح ما يلي:
- (1) قلماً من الذهب ذا تصميم مميز مطعم بقطعتين كبيرتين من الماس.
 - (2) رحلة 10 أيام و9 ليالٍ مدفوعة المصروفات بالكامل إلى جنوب أفريقيا.
 - (3) قلماً استثنائياً مزين بملاحقات من الماس.
- (هـ) **المدير الحامل للبروش الماسي الثلاثي:** إذا كان لدى المدير 75 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم تقديره كمدير حامل لبروش ماسي ثلاثي ويُمنح ما يلي:
- (1) قلم من الذهب مطعم بثلاث قطع كبيرة من الماس.
 - (2) رحلة حول العالم مدتها 14 يوماً و13 ليلة مدفوعة المصروفات بالكامل.
 - (3) ساعة استثنائية مصممة خصيصاً له (تختارها فوريفر ليفينج برودكتس).
 - (4) عمل فني منحوت ذا تصميم مميز (تختاره فوريفر ليفينج برودكتس).
- (و) **المدير المثوي الحامل للبروش الماسي:** إذا كان لدى المدير 100 من المديرين الحاصلين على تقدير والمشمولين بالرعاية من الجيل الأول، يتم تقديره كمدير ماسي مثوي ويُمنح ما يلي:
- (1) قلم من الذهب ذا تصميم مميز مطعم بأربع قطع كبيرة من الماس.

٩ مكافأة التميز

1-9 (أ) المدير المتميز صاحب المؤهل لمكافأة القيادة هو ذلك المدير الذي لديه - في بلد التأهل - العدد المطلوب من المديرين النشطين المشمولين بالرعاية من الجيل الأول، أو العدد المطلوب من أصحاب المستويات التسويقية الأني المنفصلين والمشمولين بالرعاية مع مدير

لديه 25 نقطة قيمة على الأقل خلال الشهر السابق، وسوف يتلقى مكافأة تميز بناءً على إجمالي سعر التجزئة المقترح للمبيعات المحلية المعتمدة الشخصية والخاصة بغير المديرين والتي يحققها مديره من الجيل الأول والثاني والثالث والتي تكون مستحقة أيضاً في ذلك البلد خلال ذلك الشهر، وذلك وفقاً للنظام التالي:

(1) 9 من المديرين النشطين المشمولين بالرعاية من الجيل الأول، أو 9 من أصحاب المستوى التسويقي الأدنى المنفصلين، على أن يكون أي من هذين الخيارين مصحوباً بمدير لديه ما مجموعه 25 نقطة قيمة على الأقل = 1%.

(2) 17 من المديرين النشطين المشمولين بالرعاية من الجيل الأول، أو 17 من أصحاب المستوى التسويقي الأدنى المنفصلين، على أن يكون أي من هذين الخيارين مصحوباً بمدير لديه ما مجموعه 25 نقطة قيمة على الأقل = 2%.

(3) 25 من المديرين النشطين المشمولين بالرعاية من الجيل الأول، أو 25 من أصحاب المستوى التسويقي الأدنى المنفصلين، على أن يكون أي من هذين الخيارين مصحوباً بمدير لديه ما مجموعه 25 نقطة قيمة على الأقل = 3%.

(ب) يمكن لأي مدير احتساب أحد المديرين الأجانب من الجيل الأول ضمن مؤهلاته للحصول على مكافأة تميز شريطة أن يكون ذلك المدير الأجنبي مؤهلاً كمدير مشمول بالرعاية في البلد الذي يُهمل فيه المدير للحصول على مكافأة تميز. وبعد أن يتأهل المدير الأجنبي كمدير مشمول بالرعاية، سوف يحتسبه المديرون أصحاب المستوى التسويقي الأعلى منه ضمن مؤهلاتهم للحصول على مكافأة تميز خلال الأشهر التي يحصل فيها المدير الأجنبي على تنازل بفضل النشاط من بلده الأصلي.

(ج) تُدفع مكافأة التميز من كل بلد بناءً على سعر التجزئة المقترح لنشاط المبيعات المعتمدة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين للمديرين من ذلك البلد. ولتأهل أي مدير للحصول على مكافأة تميز من أي بلد، يجب أن يكون لديه العدد اللازم من المديرين النشطين المشمولين بالرعاية من الجيل الأول، أو مديرين من المستويات التسويقية الأدنى منه يحققون 25 نقطة قيمة، وذلك في البلد وخلال الشهر الذي يتأهل فيه للحصول على مكافأة تميز.

١٠ برنامج الحافز المكتسب (فوريفر تو درايف)

1-10 (أ) يحق لأي مدير نشط حاصل على تقدير المشاركة في برنامج الحافز المكتسب.

(ب) تتوافر ثلاثة مستويات من برنامج الحافز المكتسب:

- (1) المستوى 1: سوف تدفع الشركة مبلغًا قيمته 400 دولار أمريكي بحد أقصى كل شهر لمدة 36 شهرًا متتالية بحد أقصى.
- (2) المستوى 2: سوف تدفع الشركة مبلغًا قيمته 600 دولار أمريكي بحد أقصى كل شهر لمدة 36 شهرًا متتالية بحد أقصى.
- (3) المستوى 3: سوف تدفع الشركة مبلغًا قيمته 800 دولار أمريكي بحد أقصى كل شهر لمدة 36 شهرًا متتالية بحد أقصى.
- (ج) مطلوب 3 أشهر متتالية للتأهل، كما هو موضح في الجدول التالي:
التأهل للحافز المكتسب / متطلبات الإبقاء

الشهر	المستوى 1 إجمالي نقاط القيمة	المستوى 2 إجمالي نقاط القيمة	المستوى 3 إجمالي نقاط القيمة
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(د) خلال فترة الستة وثلاثين شهرًا التي تلي التأهل مباشرة، سوف يتلقى المدير مبلغ الحد الأقصى عن المستوى المُحرز في كل شهر يتم فيه الإبقاء على نقطة القيمة الخاصة بالشهر الثالث.

هـ إذا قلت نقاط القيمة الإجمالية لأي مدير خلال أي شهر أقل مما هو مطلوب للشهر الثالث، سيُحتسب الحافز المكتسب في ذلك الشهر بمعدل 2.66 دولارًا مضرّبًا في إجمالي نقاط القيمة للمدير عن ذلك الشهر.

(و) إذا قلت نقاط القيمة الإجمالية للمدير عن 50 في أي شهر، لن يُدفع الحافز المكتسب لذلك الشهر. وإذا حدث في الشهور التالية أن زادت نقاط القيمة للمدير المتأهل عن 50 فما فوق، سيُدفع الحافز المكتسب وفق السياسة الواردة أعلاه.

(ز) سوف يتم تخفيض الشرط الخاص بالشهر الثالث إلى ما مجموعه 110 أو 175 أو 240 نقطة قيمة للمستويات 1 و2 و3 على التوالي لأي مدير لديه 5 مديرين نشطين وحاصلين على تقدير ومشمولين بالرعاية الشخصية في شهر التأهل الثالث، أو في أي شهر خلال فترة الستة وثلاثين شهرًا.

(ح) سوف يتم تخفيض الشرط الخاص بالشهر الثالث أيضًا بمقدار 40 أو 50 أو 60 نقطة قيمة للمستويات 1 و2 و3 على التوالي لكل 5 مديرين إضافيين نشطين وحاصلين على تقدير ومشمولين بالرعاية الشخصية في شهر التأهل الثالث، أو في أي شهر خلال فترة الستة وثلاثين شهرًا.

(ط) لا تُحسب نقاط القيمة للوفاء بشروط التأهل والإبقاء إلا خلال الأشهر التي يكون فيها المدير نشطًا.

(ي) لا تُحسب نقاط القيمة التي يحققها صاحب أعمال فوريفر النشط قبل أن يصبح مديرًا حاصلًا على تقدير ضمن مؤهلاته للحافز المكتسب.

(ك) بعد إتمام شهر التأهل الثالث لأي حافز مكتسب، يجوز لأي مدير التأهل لحافز أعلى في أي وقت بدءًا من الشهر التالي مباشرة. على سبيل المثال، إذا تأهل أي مدير للمستوى 1 في يناير وفبراير ومارس بنقاط قيمة مجموعها 50 و100 و150، ثم حقق 225 نقطة قيمة في أبريل، تُستبدل فترة الدفع للمستوى الأول بفترة دفع جديدة مدتها 36 شهرًا للمستوى 2.

(ل) في نهاية فترة الستة وثلاثين شهرًا، يجوز للمدير إعادة التأهل للحصول على حافز مكتسب جديد باستخدام ذات المؤهلات المبينة أعلاه. ويمكن تحقيق إعادة التأهل هذه خلال أي 3 أشهر متتالية خلال آخر 6 أشهر من فترة الستة وثلاثين شهرًا الأصلية.

١١ مكافأة رئيس مجلس الإدارة

1-11 (أ) متطلبات أساسية لجميع المستويات: يجب على صاحب أعمال فوريفر بعد أن يصبح مديرًا حاصلًا على تقدير استيفاء "جميع" الشروط التالية سواء في البلد المحلي أو بلد التأهل. ولا يجوز الجمع بين هذه الشروط من بلدان مختلفة.

1) أن يكون نشطًا ومؤهلًا للحصول على مكافأة القيادة (حتى وإن لم يكن لديه مديرين أقل منه في المستوى التسويقي). لا تُحسب نقاط القيمة المُحققة خلال الأشهر التي لم يكن فيها مؤهلًا للحصول على مكافأة القيادة ضمن مؤهلات الحصول على هذا الحافز.

2) يجوز الوفاء بالشروط التالية في أي بلد مشارك:

أ. أن يكون مؤهلًا لبرنامج الحافز المكتسب.

ب. أن يشتري منتجات بالقدر المطلوب فقط بعد استخدام 75% من مخزون المنتج المسبق.

ج. أن ينشئ عمل فوريفر ليفينج برودكتس وفق المبادئ الصحيحة للتسويق المتعدد المستويات وسياسات الشركة.

د. أن يحضر أحدث الشركة المشمولة بالرعاية ويدعمها.

3) يخضع القبول النهائي ضمن حافز مكافأة رئيس مجلس الإدارة لموافقة اللجنة التنفيذية. وسوف تراعي اللجنة التنفيذية جميع الأحكام الواردة في سياسة الشركة، بما في ذلك - على سبيل المثال لا الحصر - جميع البنود الواردة في القسم 16-2 من سياسة الشركة.

(ب) المدير المستحق لمكافأة مجلس الإدارة - المستوى 1 بالإضافة إلى الشروط الأساسية، يجب استيفاء الشروط التالي في بلد التأهل، ما لم يُطلب خلاف ذلك:

1) تجميع 700 من نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين خلال فترة الحافز بعد أن يصبح مديرًا حاصلًا على تقدير، على أن يشمل مجموع تلك النقاط 150 نقطة قيمة جديدة. يجوز تحقيق نقاط القيمة الجديدة وجمعها في أي بلد. ويمكن

احتساب 150 نقطة قيمة جديدة من خارج بلد التأهل بحد أقصى. ورغم ذلك، فلأغراض احتساب حصص الحوافز، لن تُحتسب نقاط القيمة الجديدة المحققة خارج بلد التأهل.

(2) بخلاف نقاط القيمة الجديدة المسموح بها، يجب أن تكون جميع نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين مكتسبة في بلد التأهل.

(3) تطوير واحد مما يلي في أي جيل:

أ. مدير حاصل على تقدير من مستوى تسويقي أدنى يجمع إجمالاً 600 نقطة قيمة مجمعة في بلد التأهل خلال فترة الحافز بعد أن يصبح مديرًا حاصلًا على تقدير. ويجوز أن يكون هذا المدير مديرًا حاليًا أو جرت ترقيته حديثًا خلال فترة الحافز. أو،

ب. مدير مستحق لمكافأة رئيس مجلس الإدارة في أي بلد مشارك.

(4) لا تكون نقاط القيمة للمدير الحاصل على 600 نقطة قيمة مشمولة عند احتساب حصص الحوافز.

(5) فيما يتعلق بهذا الشرط، لا يُحتسب إلا نقاط القيمة عن الأشهر التي تأهل فيها المدير الحاصل على 600 نقطة قيمة بوصفه نشطًا.

(6) يُحسب صاحب أعمال فوريفر المشمول بإعادة الرعاية ضمن جميع شروط المستوى 1 المستوفاه.

(7) إذا حصل أحد أصحاب أعمال فوريفر على أحد المديرين خلال فترة التأهل، تُحسب أي تسلسلات تسويقية جديدة خاصة بعملاء نوفوس يقوم برعايتها خلال الشهر الأخير للترقية ضمن شروط نقاط القيمة الجديدة واللازمة من أجل برنامج حوافز رئيس مجلس الإدارة والخاص بفترة التأهل.

(ج) المدير المستحق لمكافأة مجلس الإدارة - المستوى 2 بالإضافة إلى الشروط الأساسية، يجب استيفاء الشروط التالي في بلد التأهل، ما لم يُطلب خلاف ذلك:

(1) تجميع 600 من نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين خلال فترة الحافز بعد أن يصبح مديرًا حاصلًا على تقدير، على أن يشمل مجموع تلك النقاط 100 نقطة قيمة جديدة. يجوز تحقيق نقاط القيمة الجديدة وجمعها في أي بلد. يمكن احتساب 100 نقطة قيمة جديدة من خارج بلد التأهل بحد أقصى. ورغم ذلك، فلأغراض احتساب حصص الحوافز، لن تُحتسب نقاط القيمة الجديدة المحققة خارج بلد التأهل.

(2) بخلاف نقاط القيمة الجديدة المسموح بها، يجب أن تكون جميع نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين مكتسبة في بلد التأهل.

3) تطوير 3 من المديرين المستحقين لمكافأة رئيس مجلس الإدارة، كل منهم في تسلسل تسويقي أدنى منفصل، وذلك في أي بلد مشارك.

4) يُحسب صاحب أعمال فوريفر المشمول بإعادة الرعاية ضمن جميع شروط المستوى 2 المستوفاة.

5) إذا حصل أحد أصحاب أعمال فوريفر على أحد المديرين خلال فترة التأهل، تُحسب أي تسلسلات تسويقية جديدة خاصة بعملاء نوفوس يقوم برعايتها خلال الشهر الأخير للترقية للوفاء بشروط نقاط القيمة الجديدة واللازمة من أجل برنامج حوافز رئيس مجلس الإدارة والخاص بفترة التأهل.

(د) المدير المستحق لمكافأة مجلس الإدارة - المستوى 3 بالإضافة إلى الشروط الأساسية، يجب استيفاء الشروط التالي في بلد التأهل، ما لم يُطلب خلاف ذلك:

1) تجميع 500 من نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين خلال فترة الحافز بعد أن يصبح مديرًا حاصلًا على تقدير، على أن يشمل مجموع تلك النقاط 100 نقطة قيمة جديدة. ويجوز تحقيق نقاط القيمة الجديدة وجمعها في أي بلد. ويمكن احتساب 100 نقطة قيمة جديدة من خارج بلد التأهل بحد أقصى. ورغم ذلك، فلأغراض احتساب حصص الحوافز، لن تُحتسب نقاط القيمة الجديدة المحققة خارج بلد التأهل.

2) بخلاف نقاط القيمة الجديدة المسموح بها، يجب أن تكون جميع نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين مكتسبة في بلد التأهل.

3) تطوير 6 من المديرين المستحقين لمكافأة رئيس مجلس الإدارة، كل منهم في تسلسل تسويقي أدنى منفصل، وذلك في أي بلد مشارك.

4) يُحسب صاحب أعمال فوريفر المشمول بإعادة الرعاية ضمن جميع شروط المستوى 3 المستوفاة.

5) إذا حصل أحد أصحاب أعمال فوريفر على أحد المديرين خلال فترة التأهل، تُحسب أي تسلسلات تسويقية جديدة خاصة بعملاء نوفوس يقوم برعايتها خلال الشهر الأخير للترقية ضمن شروط نقاط القيمة الجديدة واللازمة من أجل برنامج حوافز رئيس مجلس الإدارة والخاص بفترة التأهل.

(هـ) احتساب حافز مكافأة رئيس مجلس الإدارة

1 سوف يتم تحديد تجميعية عامة للمكافئات وتخصيصها على النحو التالي:

- أ. نصف التجميعية سيُدفع للذين تأهلوا في المستوى 1.
- ب. ثلث التجميعية سيُدفع للذين تأهلوا في المستوى 2.
- ج. سُدس التجميعية سيُدفع للذين تأهلوا في المستوى 3.

2) سوف يُمنح المدير المستحق لمكافأة رئيس مجلس الإدارة حصة واحدة في الحوافز عن كل نقطة من نقاط القيمة الإجمالية التي حققها في بلد التأهل (لكن ذلك لا يشمل نقاط القيمة الجديدة المكتسبة خارج بلد التأهل)، زائد حصص الحوافز التي يكتسبها أول مدير مستحق لمكافأة رئيس مجلس الإدارة في كل سلسلة مستويات تسويقية مشمولة برعايته في أي بلد مشارك.

3) سوف يتم تقسيم كل من أقسام التجميعات بحسب الإجمالي الكلي لخصص الحوافز لجميع المديرين المستحقين لمكافأة رئيس مجلس الإدارة الذين تأهلوا لذلك القسم الفتوي بهدف تحديد العامل المالي لذلك القسم. حيث سيُقسم هذا العامل المالي على حصص الحوافز لكل مدير مستحق لمكافأة رئيس مجلس الإدارة لتحديد مبلغ الحافز.

(و) جائزة الرالي العالمي للمدير المستحق لمكافأة رئيس مجلس الإدارة

1) ما لم يتأهل المدير المستحق لمكافأة رئيس مجلس الإدارة لجائزة رالي عالمية قيمتها 1500 أو أعلى، سوف يمنح ذلك المدير رحلة لرالي فوريفر ليفينج برودكتس العالمي ليتم تقديره وتسليمه مكافئته. وهذا الرحلة لشخصين وتشمل:

أ) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 5 أيام و4 ليالٍ.

ب) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 250 دولاراً.

ج) بدل نشاط وقدره 200 دولار

١٢ رالي فوريفر ليفينج برودكتس العالمي

1-12 (أ) يمكن لأي من أصحاب أعمال فوريفر التأهل للحصول على رحلة لشخصين لرالي فوريفر ليفينج برودكتس العالمي، شاملة السفر بالطائرة والإقامة والوجبات وبدلات نشاط وبدل مصروفات شخصية، إذا تمكن من تجميع ما إجماليه 1500 نقطة قيمة فما أكثر خلال الفترة من 1 يناير إلى 31 ديسمبر من كل عام. وللحصول على مزايا هذا الحافز، يجب على صاحب أعمال فوريفر المتأهل حضور الاجتماعات التدريبية والتحفيزية لأول رالي عالمي بعد فترة التأهل.

ب) ولإحراز 1500 نقطة قيمة وجوائز الرالي العالمي الأعلى، يجوز لأي من أصحاب أعمال فوريفر جمع نقاط القيمة في جميع البلدان التي لديه مجموعات فيها.

ج) للحصول على جوائز الرالي العالمي، لا تُحتسب نقاط القيمة غير الخاصة بالمديرين والمكتسبة في أي شهر لا يكون فيه صاحب أعمال فوريفر نشطاً، وكذلك لا تُحتسب نقاط القيمة الخاصة بالقيادة خلال أي شهر لا يكون فيه المدير مؤهلاً للحصول على مكافأة القيادة، لكن تُحتسب نقاط القيمة النشطة التي

يحققها صاحب أعمال فوريفر بصرف النظر عن وضع النشاط.
(د) يتأهل صاحب أعمال فوريفر من خلال اكتساب نقاط قيمة إجمالية، ويتلقى جوائز الرالي العالمي كما هو موضح أدناه. وسوف يتلقى جميع أصحاب أعمال فوريفر إما وجبات توفرها الشركة أو بدل وجبات بالتناسب مع مستوى تأهلهم. ويجب على صاحب أعمال فوريفر حضور الرالي حتى يتمكن من استلام الجوائز.

(هـ) المدير المستحق لمكافأة رئيس مجلس الإدارة (أقل من 1500):

- 1) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 5 أيام و4 ليالٍ.
- 2) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 250 دولاراً.
- 3) بدل نشاط وقدره 200 دولار
- (و) 1500 نقطة قيمة إجمالية (1500):

- 1) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 6 أيام و5 ليالٍ.
- 2) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 500 دولار.
- 3) بدل نشاط وقدره 300 دولار
- (ز) 2500 نقطة قيمة إجمالية (2500):

- 1) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 8 أيام و7 ليالٍ.
- 2) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 1000 دولار.
- 3) بدل نشاط وقدره 500 دولار
- (ح) 5000 نقطة قيمة إجمالية (5000):

- 1) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 9 أيام و8 ليالٍ.
- 2) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 2000 دولار.
- 3) بدل نشاط وقدره 500 دولار
- 4) استخدام أماكن الدفع الخاصة بكبار الشخصيات في منطقة التسوق في الرالي.
- (ط) 7500 نقطة قيمة إجمالية (7500):

- 1) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 9 أيام و8 ليالٍ.
- 2) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 3000 دولار.
- 3) بدل نشاط وقدره 600 دولار
- 4) استخدام أماكن الدفع الخاصة بكبار الشخصيات في منطقة التسوق في الرالي.
- (ي) 10000 نقطة قيمة إجمالية (10000):

- 1) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 9 أيام و8 ليالٍ.
- 2) رحلة جوية للرالي على درجة رجال الأعمال ذهاباً وعودة.
- 3) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 3000 دولار.
- 4) بدل نشاط وقدره 600 دولار

5) استخدام أماكن الدفع الخاصة بكبار الشخصيات في منطقة التسوق في الراي.

(ك) 12500 نقطة قيمة إجمالية (12500):

- 1) السفر جواً والإقامة والوجبات لمدة 9 أيام و8 ليالٍ.
- 2) رحلة جوية للراي على درجة رجال الأعمال ذهاباً وعودة.
- 3) مبلغ نقدي للمصروفات الشخصية وقدره 12500 دولار.
- 4) بدل نشاط وقدره 600 دولار
- 5) استخدام أماكن الدفع الخاصة بكبار الشخصيات في منطقة التسوق في الراي.

١٣ إجراءات أوامر الشراء

1-13 (أ) يقدم عميل نوفوس أوامر شراء للشركة مباشرة بسعر عميل نوفوس حتى يصبح مؤهلاً للتعامل بسعر الجملة، ثم يشتري بعد ذلك بسعر الجملة المعدل.

(ب) يجب تقديم جميع أوامر الشراء مصحوبة بمبلغ ملائم لأحد مراكز منتجات أصحاب أعمال فوريفر المعتمدة في آخر يوم من الشهر الساري لكي يتأهل لمكافأة يحصل عليها عن ذلك الشهر.

(ج) يجب دفع قيمة جميع أوامر الشراء كاملة حتى يتم المضي في إجراءاتها. وتشمل طرق الدفع المقبولة بطاقة الائتمان (فيزا أو ماستر كارد أو كيه نت)، ونقدًا وبشيك من صاحب أعمال فوريفر.

(د) يجب إبلاغ قسم رعاية العملاء بأي تغيير في حالة المنتجات أو كميتها في موعد أقصاه 10 أيام من تاريخ تقديم الطلب.

(هـ) لا يجوز لأي من أصحاب أعمال فوريفر أن يطلب أكثر من 25 نقطة قيمة في أي شهر ميلادي دون الحصول على موافقة مسبقة من المكتب الرئيسي.

(و) الحد الأدنى لأوامر شراء أصحاب أعمال فوريفر هو 200 درهم إماراتي (أو ما يعادله بالعملة المحلية) من المنتجات، ولا يشمل ذلك المطبوعات أو الضرائب.

(ز) تخضع جميع أوامر الشراء، إلى الموافقة النهائية من المكتب الرئيسي لشركة فوريفر ليفينج برودكتس، وكذلك يتوقف توصيل المنتجات على تلك الموافقة. ويكون وصل المكافأة دليلاً على القبول من جانب المكتب الرئيسي.

(ح) عند إصدار أمر شراء لمنتج ورد في طلب شراء سابق، يجب أن يقر صاحب أعمال فوريفر للشركة بأنه قد تم بيع أو 75% من المنتج الوارد في أمر الشراء السابق أو استخدامه أو الانتفاع به بأي شكل آخر.

١٤ سياسات إعادة الرعاية

1-14 (أ) يجوز لصاحب أعمال فوريفر القيام بإعادة الرعاية تحت راع آخر شريطة أن يكون في العامين المنصرمين:

- (1) من أصحاب أعمال فوريفر.
 - (2) لم يشتر أو يتلق أي منتج من منتجات فوريفر ليفينج برودكتس، سواءً من الشركة أو من أي مصدر آخر،
 - (3) لم يستلم أي مدفوعات كانت من أحد أصحاب أعمال فوريفر،
 - (4) لا يرفع أي أشخاص آخرين للعمل تحت مظلة شركة فوريفر ليفينج برودكتس.
- (ب) يجب على أصحاب أعمال فوريفر الخاضعين لإعادة الرعاية، التوقيع على إقرار بتحمل عقوبة الحنث باليمين فيما يتعلق بالالتزام بالسياسات المذكورة أعلاه قبل السماح بإعادة الرعاية، ويجب توثيق ذلك بالإقرار.

- (ج) في حالة ما إذا كان صاحب أعمال فوريفر في المرتبة الثانية في أي عمل قائم في شركة فوريفر، وكان يرغب في إعادة الرعاية كشخص في المرتبة الأولى، فإنه يجوز له ذلك بدون استيفاء المتطلبات الواردة في الفقرتين (أ) و(ب) من هذا القسم.
- (د) يبدأ صاحب أعمال فوريفر الخاضع لإعادة الرعاية نشاطه مرة أخرى كعميل نوفوس تحت راعي آخر، ويفقد كل من في المستوى التسويقي الأدنى في جميع الدول التي كان يراها.
- (هـ) يعد عميل نوفوس المعاد رعايته بمثابة عميل نوفوس جديد بالنسبة لجميع الحوافز والترقيات.

١٥ سياسات الرعاية الدولية

1-15 (أ) تؤثر هذه السياسة على جميع أشكال الرعاية الدولية بعد 22 مايو 2002.

(ب) تكون إجراءات وسياسات الرعاية الدولية كالتالي:

- (1) يجب على صاحب أعمال فوريفر التواصل مع المكتب الرئيسي للشركة في بلده الأصلي، أو البلد الذي يرغب في رعايته، وطلب الخضوع للرعاية الدولية في البلد المراد.
- (2) سيستخدم رقم الهوية الأصلية لصاحب أعمال فوريفر في جميع الدول التي يخضع فيها للرعاية الدولية.
- (3) راعي صاحب أعمال فوريفر هو الشخص الذي يظهر اسمه كراعي على أول استمارة طلب قدمها وقبلتها فوريفر ليفينج برودكتس، باستثناء حالة طلب إعادة الرعاية أو تغيير راعي عميل نوفوس في مدة الأشهر الستة.
- (4) سيبدأ صاحب أعمال فوريفر تلقائياً عند مستوى المبيعات الذي

وصل إليه حاليًا في جميع الدول التي يخضع فيها للرعاية الدولية.

5) يمكن الجمع بين نقاط القيمة المكتسبة في شركة عاملة ونقاط القيمة المكتسبة في شركة عاملة أخرى بهدف رفع مستوى المبيعات أو التأهل للحصول على المكافآت أو ودفعات الحوافز المكتسبة. إلا أنه يمكن الجمع بينهما للحصول على حافز الرالي العالمي، ولاستيفاء متطلبات نقاط القيمة الجديدة للحصول على مكافأة رئيس مجلس الإدارة وبرامج المدير الحامل لبروش النسر.

6) عندما يحقق أحد أصحاب أعمال فوريفر مستوى مبيعات في أي بلد، فإن ذلك سينعكس على جميع البلدان الأخرى في الشهر التالي.

7) إذا صعد أحد أصحاب أعمال فوريفر، الذي لم يرتق لمستوى المدير في موطنه، إلى مستوى المدير في أي بلد أخرى، فيلزمه أن يتسم بالنشاط خلال مدة الترقيات، وأن يكون لديه 25 نقطة من نقاط القيمة الشخصية وغير الخاصة بالمديرين، سواءً أكان ذلك في بلده أو في بلد الترقى خلال الشهر الأخير من الترقية حتى يعد مديرًا حاصلًا على تقدير.

8) في حالة تغيير أحد أصحاب أعمال فوريفر بتغيير موطنه الحالي إلى موطن آخر، فيلزمه إخطار موطنه الأول حتى يمكن تغيير العنوان، وتخصيص بلد أصلي جديد له.

١٦ الأنشطة المحظورة

1-16 يعد قرار اللجنة التنفيذية بإنهاء أحد أنشطة فوريفر التجارية أو منع أو إعادة ترتيب أو تعديل الخصم الشخصي، أو المكافآت، أو نقاط القيمة، أو المستحقات أو أية حوافز تشجيعية لأي صاحب أعمال فوريفر من المنخرطين في عملية البيع أو حالات التقصير التي تتنافى مع سياسات الشركة، قرارًا نهائيًا. وينبغي التعامل الصارم مع كل صور التقصير المتعمدة وتجاهل سياسات الشركة من قبل أحد أصحاب أعمال فوريفر، وقد يكون ذلك بإنهاء عمله واتخاذ الإجراءات القانونية ضده بسبب الخسائر الناجمة.

2-16 تشكل الأنشطة المحظورة مبررًا مناسبًا لإنهاء الأعمال وتحميل مسؤولية أية أضرار تنجم عن تلك الأفعال، التي تشمل على سبيل المثال لا الحصر، السلوكيات التالية:

(أ) **الرعاية الاحتياطية.** يحظر على صاحب أعمال فوريفر رعاية أشخاص دون معرفة أو تنفيذ طلب واتفاقية أصحاب أعمال فوريفر المبرمة معهم، أو الرعاية الاحتياطية لشخص باعتباره صاحب أعمال فوريفر، أو رعاية أو محاولة رعاية أشخاص وهميين كأصحاب أعمال فوريفر أو عملاء ("خياليين") لنيل عمولات أو حوافز.

(ب) **شراء المكافآت.** يحظر على صاحب أعمال فوريفر طلب منتجات أكثر مما يلزمه لسد احتياجات البيع الحالية، ولا يمكنه شراء

منتجات إضافية إلا بعد بيع 75% من مخزون المنتج، أو استهلاكه أو استخدامه بأي شكل كان. كما يحظر عليه أيضًا شراء أو حض أصحاب أعمال فوريفر آخرين على شراء منتجات بغرض الحصول على مكافئات، أو استغلال أية آلية أخرى تمكنه من الحصول على مشتريات إستراتيجية بغرض زيادة عمولاته ومكافئاته عند عدم تصرف صاحب أعمال فوريفر بحسن نية في المنتجات المشتراة، وللتأكد من عدم وجود زيادة في المخزون:

(1) على كل صاحب أعمال فوريفر يطلب منتج سبق وأن حصل على طلب منه، أن يقر ويشهد للشركة بأن 75% من منتجات الطلب السابق تم بيعها أو استخدمت بطريقة أخرى. ويجب على كل صاحب أعمال فوريفر الاحتفاظ بسجلات دقيقة لمبيعاته الشهرية، على أن تخضع تلك السجلات لمراجعة الشركة بعد تقديم إخطار في مهلة زمنية معقولة. وتشمل تلك السجلات تقارير تعكس المخزون القائم في آخر الشهر.

(2) يحق للشركة بموجب تطبيق سياسة إعادة الشراء إنهاء أحد أنشطة فوريفر التجارية، لكن لا يلزم فوريفر ليفينج برودكتس إعادة شراء المنتجات أو رد قيمة المنتجات المؤكد استهلاكها أو بيعها. ويعد الكذب في تمثيل كمية المنتجات المباعة أو المستهلكة لإحراز تقدم في خطة التسويق، مبررًا كافيًا لإنهاء التعامل.

(3) للحد من إقدام صاحب أعمال فوريفر على تشجيع أصحاب أعمال فوريفر الآخرين على التحايل على حظر تكديس المخزون، ستحمل الشركة العضو الأعلى في المستوى التسويقي السابق لصاحب أعمال فوريفر الذي أنهيت علاقته بالشركة قيمة أية مكافئات والتي صرفت على المنتجات التي ردت بعد إنهاء التعامل مع صاحب أعمال فوريفر.

(ج) الشراء بالوكالة. يحظر على صاحب أعمال فوريفر شراء أي منتج لحساب الغير.

(د) البيع لصاحب أعمال فوريفر آخر. بالإضافة إلى أنشطة البيع بالتجزئة، يحظر على صاحب أعمال فوريفر بيع المنتج لأي صاحب أعمال فوريفر آخر سوى أصحاب أعمال فوريفر المدرجين تحت رعايته الشخصية، وهذا لا يسري إذا كان البيع بسعر لا يقل عن سعر الجملة. وإن أي صفقة بيع أخرى لصاحب أعمال فوريفر آخر، سواءً أكان ذلك بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، تعد صفقة ممنوعة على صاحب الأعمال البائع والمشتري، ولا يسمح بأن تستخدم نقاط القيمة المكافأة الناتجة من هذا البيع المحظور في استيفاء المطلب النشط أو المطلب التأهيلي للحصول على أي منافع من برنامج التسويق. وتطبق التعديلات التابعة على حالة عدم الامتثال المذكورة.

(هـ) يحظر على صاحب أعمال فوريفر الانخراط في الأنشطة

المحظورة الواردة بالأقسام 17.10، و19.02، و20.

(و) يحظر على صاحب أعمال فوريفر الزج باسمه أو بنفسه في أية مواد ترويجية، أو تشغيلية أو تشجيعية تخص أي شركة أخرى من شركات البيع المباشر.

(ز) يحظر على صاحب أعمال فوريفر القيام بأي فعل أو تقصير يثبت أنه تجاهل وإهمال جسيم متعمد لسياسات الشركة.

(ز) البيع في المتاجر.

1) باستثناء ما نص عليه أدناه في ذلك القسم، يحظر على صاحب أعمال فوريفر السماح ببيع أو عرض منتجات الشركة في متاجر التجزئة، أو متاجر الجيش، أو أسواق الأغراض المستعملة، أو أسواق شعبية، أو ما يشبه المعارض. عدا ذلك، تعتبر المعارض المقامة لمدة تقل عن أسبوع كل اثني عشر شهرًا في نفس المكان من المعارض المؤقتة وعليه يصرح فيها بذلك بعد استلام إخطار كتابي من المكتب الرئيسي.

2) يسمح لصاحب أعمال فوريفر الذي لديه مكتب لتقديم الخدمات، أو محل للحلاقة، أو مركز تجميل، أو نادي صحي بعرض وبيع منتجات الشركة داخل هذه الأماكن أو المتاجر أو النوادي. عدا ذلك، يحظر على صاحب أعمال فوريفر، وضع لافتات خارجية أو شاشات عرض للإعلان عن بيع منتجات الشركة.

3) يحظر على صاحب أعمال فوريفر بيع أو تسويق منتجات تحمل اسم فوريفر إلا في عبوتها الأصلية. ومع ذلك، يجوز ترويج المنتجات وتقديمها في المطاعم سواءً في زجاجات أو أجزاء منها.

(ط) استخدام المطبوعات غير المصرح بها. يشترط الحصول على موافقة كتابية مسبقة من الشركة لاستخدام أو إنتاج أو بيع أيًا من مواد المساعدة في البيع، غير تلك الخاصة بفوريفر ليفينج برودكتس.

(ي) البيع على الانترنت. يحظر على صاحب الأعمال بيع المنتجات من خلال وسائل التسويق على الانترنت، أو مراكز التسويق على الانترنت، أو مواقع البيع بالملزاد، على سبيل المثال لا الحصر، موقعي eBay و Amazon.com.

(ك) البيع لآخرين بغرض إعادة البيع. يحظر على صاحب أعمال فوريفر بيع منتجات فوريفر ليفينج برودكتس لأي شخص بهدف طرحها للبيع مجددًا أو تكليف آخرين ببيع منتجات فوريفر ليفينج برودكتس.

(ل) رعاية صاحب أعمال فوريفر في شركة أخرى. يحظر على أصحاب أعمال فوريفر الاتصال بأي من أصحاب أعمال فوريفر، أو عملاء فوريفر ليفينج برودكتس، أو أي شخص كان من أصحاب أعمال

فوريفر، أو كان من العملاء خلال الاثني عشر (12) شهرًا الماضية، وكذلك عدم محاولة استمالته، أو إقناعه، أو تسجيله، أو رعايته، أو قبوله، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وذلك للحصول على الفرص المتاحة في برامج التسويق التي تقدمها أية شركة مبيعات مباشرة غير فوريفر ليفينج برودكتس، أو تشجيع أي شخص ممن ذكروا بأي وسيلة للترويج لذلك.

(م) يحظر على صاحب أعمال فوريفر التحقير من شأن المنتجات/ الخدمات التي يقدمها صاحب أعمال فوريفر أو عميل آخر بشركة فوريفر ليفينج برودكتس، وكذا التحقير من خطته التسويقية أو خطة المستحقات المالية، أو موظفي شركة فوريفر ليفينج برودكتس أمام أصحاب أعمال فوريفر آخرين أو أطراف أخرى. ويوجه أي سؤال، أو اقتراح أو تعليق بخصوص تلك الأمور بصيغة مكتوبة لمكاتب شركة فوريفر ليفينج برودكتس فقط.

(ن) **إطلاق مطالبات على المنتج.** يحظر على صاحب أعمال فوريفر إطلاق مطالبات بخصوص الخصائص العلاجية والطبية للمنتجات وتلك المتعلقة بسلامة المنتجات. ولا جوز له نشر أو استخدام أي شيء سوى البيانات والحقائق المعتمدة رسميًا من شركة فوريفر ليفينج برودكتس أو المنصوص عليها في المطبوعات الرسمية للشركة. ويحظر عليه أيضًا إطلاق أي مطالبات بشأن أهمية منتجات فوريفر ليفينج برودكتس في علاج أي مرض كان، أو الوقاية منه، أو تشخيصه. ويحذر تحذيرًا بالغًا من إطلاق مطالبات طبية بشأن منتجات فوريفر ليفينج برودكتس. ويجب على صاحب أعمال فوريفر توصية أي عميل يتابع مع طبيب أو يتناول أي أدوية طبية، باستشارة أي مقدم رعاية صحية معتمد قبل تغيير برنامجه الغذائي.

(س) **إطلاق مطالبات بشأن الأرباح:** يحظر بتأتم تقدير الأرباح المكتسبة وعرض بيانات الدخل الكاذبة، إلا بعد الحصول على موافقة كتابية مسبقة من فوريفر ليفينج برودكتس. كما يعتمد النجاح المالي لصاحب أعمال فوريفر اعتمادًا كليًا على الجهد الشخصي، والتلقين، والتدريب، والإشراف على مستواه التسويقي الأدنى، ونشاط فوريفر ليفينج برودكتس.

(ع) **إدارة الأعمال بالوكالة.** يحظر الاشتراك في أو إدارة أيًا من أنشطة فوريفر، أو أي مستوى تسويقي أدنى تابع لها، بالوكالة سواء أكان ذلك عمدًا أو غير عمد، ويجب على اللجنة التنفيذية تعديل ذلك الوضع وفقًا لسياسات الشركة المقررة.

(ف) **تصدير المنتج.** يحق لصاحب الأعمال شراء المنتج بغرض بيعه واستخدامه في البلد التي اشتراه منها. ويحظر عليه شرائه لغرض التصدير خارج البلد التي اشتراه منها، إلا إذا كان ذلك لأغراض الاستخدام الشخصي والعائلي في دولة لا يوجد بها مكتب معتمد لشركة فوريفر ليفينج برودكتس، وذلك بدون

موافقة كتابية من المكتب الرئيسي في سكوتسدال، أريزونا، الولايات المتحدة.

١٧ سياسات الشركة

1-17 (أ) تعتبر العلاقة بين صاحب أعمال فوريفر وفوريفر ليفينج برودكتس ذات طبيعة تعاقدية، فلا يسمح إلا للأشخاص البالغين من العمر 18 سنة فأكثر، بالتعاقد مع فوريفر ليفينج برودكتس ليكونوا من أصحاب أعمال فوريفر.

1) يجوز لصاحب أعمال فوريفر، وفقاً لشروط معينة، تسجيل كيان تجاري ذي ملكية مغلقة ليكون هو صاحب أعمال فوريفر، ويعرف الكيان التجاري ذو الملكية المغلقة بأنه الكيان التجاري الذي يملكه صاحب أعمال فوريفر الأصلي، أو إذا سمح القانون وشركة فوريفر ليفينج برودكتس بذلك، فإنه يجوز أن يشترك في ملكيته شخصين من المنتمين لفوريفر ليفينج برودكتس من أصحاب المصالح، أو الملاك، أو الأعضاء، أو الأوصياء الذين ينخرطون بشكل مباشر في إدارة الأعمال اليومية (والذي سيشار إليه من الآن فصاعداً بمسمى "الكيان التجاري"). وبالإضافة إلى الامتثال لجميع متطلبات أنشطة أعمال فوريفر ليفينج برودكتس وسياسات شركة فوريفر ليفينج برودكتس، فإنه يجب أيضاً على الأفراد من أصحاب أعمال فوريفر الالتزام بما ورد في اتفاقية الكيان التجاري بفوريفر، والتي تعد جزءاً لا يتجزأ من اتفاقية أصحاب أعمال فوريفر، التي تشمل بنود وشروط إضافية يقبل صاحب الأعمال بموجبها إدارتها ككيان تجاري، ويمكن الحصول على نسخة من اتفاقية الكيان التجاري بفوريفر من خلال رابط التحميل والنماذج (Forms and Downloads) الموضح تحت أيقونة "My Business" بعد الدخول على موقع foreverliving.com.

2) صاحب أعمال فوريفر هو المسئول وحده عن استشارة ذوي الخبرة بخصوص إقامة كيان تجاري، والآثار الضريبية لذلك، والشؤون القانونية الأخرى العارضة، وتتصل شركة فوريفر ليفينج برودكتس صراحة من أية مسئولية تتعلق بقرار صاحب الأعمال بإدارة أعماله ككيان تجاري. ولا يلزم شركة فوريفر ليفينج برودكتس تقديم أية استشارات ضريبية، أو محاسبية، أو قانونية حيال تخصيص أيّاً من أعمال فوريفر ككيان تجاري.

3) لا تتحمل الشركة مسئولية أية خسائر في الأرباح، أو أي أضرار غير مباشرة، أو مباشرة، أو خاصة، أو تبعية، وكذلك عن أي خسائر أخرى تكبدها أصحاب أعمال فوريفر أو لحقت بهم جراء نقل حقوق التوزيع المسجلة باسمه إلى كيان تجاري.

(ب) يعتبر كل صاحب أعمال فوريفر متعاقد منفرد ويجب عليه مزاولة نشاطه وفقاً للبنود الواردة في اتفاقية نشاط فوريفر، مع الامتثال

سياسات الشركة المطبقة في الدولة التي يزاول نشاطه فيها.

(ج) تشمل أنشطة فوريفر اسم الشخص المذكور على نموذج طلب الانضمام كصاحب أعمال لدى فوريفر المدرج في ملفات المكتب الرئيسي للشركة.

(د) يتحمل صاحب أعمال فوريفر مسؤولية الإدارة الرشيدة لنشاط فوريفر، وخصوصاً على سبيل التمثيل لا الحصر، منع أفراد العائلة من استخدام المعلومات التي حصلوا عليها من خلال هذا النشاط للتحايل على الامتثال لسياسات الشركة المفروضة أو التعديل في نشاط فوريفر الخاص بصاحب أعمال فوريفر المذكور. قد يتسبب تهاون صاحب أعمال فوريفر في الإدارة الرشيدة لنشاطه في إنهاء تعاقد.

(هـ) في حالة وجود مستويات تسويقية أقل لأحد رعاة أصحاب أعمال فوريفر في بلد أجنبي ولم يكن صاحب الأعمال المذكور يخضع للرعاية من قبل في هذا البلد، فإنه سيخضع للرعاية تلقائياً في هذا البلد ويوافق على الالتزام بالسياسات العامة والقوانين المحلية التابعة لهذا البلد بالإضافة أيضاً إلى قبول السياسات الخاصة بقرار التحكيم الواردة هنا.

2-17 تقبل شركة فوريفر ليفينج برودكتس ببيع منتجاتها لصاحب أعمال فوريفر ودفن المكافآت المقررة في خطة تسويق الشركة، شريطة ألا يخل صاحب أعمال فوريفر بعقده مع الشركة.

3-17 يجوز لأحد أصحاب أعمال فوريفر تطوير تقنيات التسويق الخاصة به/بها، طالما كانت غير مخالفة لقواعد الشركة أو الدولة أو القواعد الاتحادية أو القضائية أو اللوائح أو التشريعات.

4-17 يحظر أي نقل ملكية أعمال فوريفر بخلاف انتقال الملكية بالميراث، دون الحصول على موافقة الشركة المسبقة وأي نقل للملكية يعتبر لاغياً وباطل. لأغراض هذا الحكم، يجب معاملة أي تغيير لمصلحة أو منفعة في عهدة مملكتها أعمال فوريفر على أنها نقل ملكية، الذي يتطلب الحصول على موافقة خطية من الشركة على أنه نقل ملكية صحيح.

5-17 بخلاف ما هو منصوص عليه في طيات هذه الوثيقة، يحظر على أحد أصحاب أعمال فوريفر، أن يقوم بشكل مباشر أو غير مباشر، بتغيير الرعاية. سوف تدرس فوريفر ليفينج برودكتس أول طلب صحيح يستلمه المكتب الرئيسي. لا يُسمح بقبول الطلبات اللاحقة.

6-17 في حالة تغيير أحد أصحاب أعمال فوريفر موطنه الحالي إلى موطن آخر، فيلزمه إخطار موطنه الأول حتى يمكن تغيير العنوان، وتخصيص بلد أصلي جديد له.

7-17 الأخطاء أو الأسئلة. إذا كان لدى أحد اصحاب أعمال فوريفر اسئلة أو يعتقد بأن أي أخطاء قد وقعت فيما يتعلق بالخصم الشخصي أو المكافآت أو تقارير النشاط ذات المستوى التسويقي الأدنى،

أو الرسوم أو التغييرات، يجب على أصحاب أعمال فوريفر إفادة فوريفر ليفينج برودكتس في غضون ستين (60) يوم من تاريخ الخطأ المزعوم أو الحادثة المعنية. لا تُعد فوريفر ليفينج برودكتس مسئولة عن أي أخطاء أو سهو أو مشاكل لم يتم الإبلاغ عنها في غضون ستين (60) يوم.

8-17 الإنهاء الطوعي.

(أ) يجوز لأحد أصحاب أعمال فوريفر إنهاء أعمال فوريفر الخاصة به/بها بموجب تقديم طلب خطي، موقع عليه من قبل كافة الأشخاص المعنيين في أعمال فوريفر الحالية المعتمدة. تاريخ الإنهاء الفعلي هو التاريخ الذي يقبل فيه المكتب الرئيسي طلب الإنهاء. يسقط أصحاب أعمال فوريفر المنهية أعماله مستوى المبيعات الحالي وكافة مستويات التسويق الأقل، بما في ذلك تلك الموجودة في الدول الأجنبية، الموجودة في ذلك الوقت.

(ب) بمجرد إنهاء اصحاب أعمال فوريفر لأعماله، تعتبر العلاقة (إذا لزم الأمر) قد تمّ إنهاؤها.

(ج) بعد مرور عامين، يجوز لأحد أصحاب أعمال فوريفر المنهية أعماله إعادة التقديم، شريطة الحصول على موافقة المكتب الرئيسي. بمجرد الحصول على تلك الموافقة، سوف يُسجل أحد أصحاب أعمال فوريفر على أنه عميل نوفوس، ولن يتم استعادة منظمة التسويق الأدنى السابقة.

9-17 الإنهاء أو التعليق لسبب.

(أ) يُقصد بالإنهاء قطع كافة الامتيازات الدولية والمحلية والحقوق التعاقدية المتوافرة لأي صاحب أعمال فوريفر، بما في ذلك امتياز بيع وتوزيع المنتجات. وسوف يؤدي الإنهاء إلى عدم القدرة على التأهل للحصول على المكافآت وإنهاء المشاركة في كافة برامج المزايا التي ترعاها الشركة.

(ب) يجب على صاحب أعمال فوريفر المنهية أعماله، بمجرد طلب فوريفر ليفينج برودكتس، أن يكون مسؤولاً عن إعادة أو إرجاع أو تعويض فوريفر ليفينج برودكتس عن أي برامج مزايا أو جوائز أو اختراعات أو مكافآت تمّ استلامها من فوريفر ليفينج برودكتس وبعد تاريخ الأنشطة التي تسببت في ذلك الإنهاء. بعد تعويض أي تكاليف أو اضرار ناجمة عن تصرف صاحب أعمال فوريفر المنهية أعماله، يجب سداد المكافآت التي تمّت مصادرتها، بفضل ذلك الإنهاء، لصاحب أعمال فوريفر التالي ذو المستوى التسويقي الأعلى غير المنتهك لأي من سياسات الشركة.

(ج) بعد مرور عامين، يجوز لأحد أصحاب أعمال فوريفر المنهية أعماله إعادة التقديم، شريطة الحصول على موافقة المكتب الرئيسي. بمجرد الحصول على تلك الموافقة، سوف يُسجل أحد أصحاب أعمال فوريفر على أنه عميل نوفوس، ولن يتم استعادة منظمة التسويق الأدنى السابقة.

(د) يُعتبر تعليق العمل حالة مؤقتة تحظر على أحد أصحاب أعمال فوريفر تقديم الطلبات واستلام الأرباح ومدفوعات المكافآت فضلاً عن رعاية أصحاب أعمال فوريفر الآخرين.

(هـ) يجب تعليق أرباح ومكافآت صاحب أعمال فوريفر المتعلقة أعماله لحين إعادة صاحب أعمال فوريفر إلى عمله أو إنهاء أعماله. في حالة إعادته إلى عمله، يجب سداد المدفوعات المحجوزة إلى صاحب أعمال فوريفر؛ وإلا يتم إنفاقها وفقاً لخطة التسويق.

10-17 سياسات الانترنت.

(ا) بيع المنتجات عبر الانترنت. سوف يُعرض على جميع أصحاب أعمال فوريفر فرصة شراء موقع ويب صاحب أعمال فوريفر المعتمد من الشركة، FLP360، لتسويق المنتجات عبر الانترنت باستخدام رابط مباشر لمُتجر ويب الشركة على عنوان www.foreverliving.com. سوف يتم تنفيذ الطلبات التي تتم عبر الانترنت مباشرة من خلال الشركة على موقع الويب ذلك. سوف يتم إعداد رابط الانترنت هذا بحيث تظل صفحات فوريفر ليفينج برودكتس ضمن موقع ويب أصحاب أعمال فوريفر. لا يتك الزوار فعلياً موقع ويب أصحاب أعمال فوريفر. للمحافظة على نزاهة اسم العلامة التجارية فوريفر ليفينج برودكتس ، خط المنتجات وعلاقة أصحاب أعمال فوريفر/العمل، يحظر على أحد اصحاب أعمال فوريفر بيع أي من منتجات فوريفر ليفينج برودكتس عبر الانترنت من خلال موقع مستقل. يمكن تنفيذ مبيعات التجارة الالكترونية فقط مباشرة أو من خلال رابط لمُتجر ويب الشركة الرسمي على الموقع التالي: www.foreverliving.com.

(ب) يحظر رعاية أحد أصحاب أعمال فوريفر عبر الانترنت من خلال طلب توقيع الكتروني أو نموذج عبر الانترنت خارج الطلب المباشر أو رابط موقع ويب الشركة الرسمي على العنوان التالي www.foreverliving.com.

(ج) يُسمح لمواقع أصحاب أعمال فوريفر المستقلة تسويق وترويج المنتجات أو فرص الأعمال التجارية، بدون مبيعات عبر الانترنت أو رعاية، طالما كانت متوافقة مع سياسات الشركة أو تمّ تعديلها لتتوافق مع سياسات الشركة.

(د) لا يجوز لأحد أصحاب أعمال فوريفر استخدام اسم "فوريفر ليفينج برودكتس" أو أي من علاماتها التجارية أو اسمائها التجارية أو أسماء المنتجات أو اسم النطاق (عنوان موقع الانترنت) أو نسخ أو استخدام أي مواد تابعة للشركة من أي مصدر قد يؤدي إلى تضليل أو تشكيك المستخدم في تحديد ما إذا كان موقع ويب أصحاب أعمال فوريفر تابع للشركة أو تابع لأي من شركاتها التابعة الرسمية. تعتبر أسماء منتجات فوريفر ليفينج برودكتس ملكية حصرية للشركة ولا يجوز لأي من

أصحاب أعمال فوريفر استخدامها كرابط رعاية أو لأي استخدام آخر غير مصرح به. يجب أن يشير موقع ويب أصحاب أعمال فوريفر المستقل بشكل واضح إلى أحد أصحاب أعمال فوريفر المستقلين والذي يعتبر وكيلًا للشركة أو أي من شركاتها التابعة في جميع أنحاء العالم.

(هـ) يجب على أحد أصحاب أعمال فوريفر ربط أي موقع (مواقع) مستقلة بالموقع الرسمي للشركة الذي تنشئه وتديره الشركة على الموقع التالي www.foreverliving.com.

(و) يجب أن تعكس كافة مواقع أصحاب أعمال فوريفر المستقلة وترتبط فقط بالشركات أو المنتجات التي تحمل ملصق فوريفر ليفينج برودكتس كما يجب أن تكون ذات محتوى أخلاقي.

(ز) الدعاية الالكترونية. يُسمح بمواقع أصحاب أعمال فوريفر المستقلة التي اعتمدها الشركة أو التي تمثل جزء من للافتتاح الأعمال التجارية عبر الانترنت أو الإعلانات المبوبة المؤطرة التي تتوافق مع توجيهات الشركة التي اعتمدها الشركة بخصوص الإعلان. يجب تقديم لافتتاح الأعمال التجارية عبر الإنترنت والإعلانات المبوبة المؤطرة للشركة للحصول على الموافقة المسبقة للنشر عبر الانترنت ويجب ربط المستخدم بموقع الشركة أو موقع أحد أصحاب أعمال فوريفر المستقل الذي اعتمده الشركة. تخضع كافة الإعلانات الالكترونية لسياسات الشركة ذات الصلة بالمبادئ التوجيهية للإعلان والتسويق.

١٨ النواحي القانونية

1-18 حل المنازعات/التنازل عن حق التحاكم للقضاء.

(أ) إذا تعذر حل الخلاف أو المطالبة الناشئة عن أو المرتبطة بعلاقة أصحاب أعمال فوريفر أو منتجات فوريفر ليفينج برودكتس عن طريق المفاوضات، فإن الشركة وأصحاب أعمال فوريفر يوافقان من أجل التعزيز إلى أقصى حد ممكن على حل ودي للنزاع بين الطرفين، بطريقة فعالة ومجدية في الوقت المناسب، على أن يتنازل كل طرف عن حقه في التحاكم أمام القضاء، وتسوية النزاع عن طريق تقديم المنازعة إلى جمعية التحكيم الأمريكية (AAA) للتحكيم الملزم في مقاطعة ماريكوبا، بولاية أريزونا، وفقًا للإجراءات المدونة والمعتمدة من قبل فوريفر ليفينج برودكتس لحل المنازعات. وتعتبر مقاطعة ماريكوبا، بولاية أريزونا دائرة الاختصاص الوحيدة والحصرية ومحل انعقاد المنازعات بين الشركة وأصحاب أعمال فوريفر، وحسب الاقتضاء، تبعًا لإجراءات حل المنازعات لدى فوريفر ليفينج برودكتس، تقع المحكمة المختصة في ولاية أريزونا، مقاطعة ماريكوبا. ويجب أن يخضع طلب واتفاقية أصحاب أعمال فوريفر من جميع النواحي لقوانين ولاية أريزونا.

(ب) تعد المشاركة في برنامج الرعاية الدولية امتيازاً يمنح كل أصحاب أعمال فوريفر الفرصة للاستفادة من شبكة الشركات الدولية لفوريفر ليفينج برودكتس. ويخضع برنامج الرعاية الدولية لمتابعة المكتب الرئيسي لفوريفر ليفينج برودكتس في مقاطعة ماريكوبا بولاية أريزونا. ويوافق ويقر كل فرد من أصحاب أعمال فوريفر من المشاركين في برنامج الرعاية الدولية على حل أي نزاعات تنشأ من أو بخصوص علاقة أصحاب أعمال فوريفر أو منتجات فوريفر ليفينج برودكتس، والتي قد تدخل فيها أي شركة تابعة لفوريفر ليفينج برودكتس، عبر التحكيم الملزم في مقاطعة ماريكوبا، بولاية أريزونا، وذلك وفقاً لسياسات حل المنازعات الخاصة بفوريفر ليفينج دوت كوم وفوريفر ليفينج برودكتس الدولية، ش.ذ.م.م، على النحو المبين أعلاه والموجود على الموقع الإلكتروني الخاص بشركة فوريفر ليفينج برودكتس www.foreverliving.com.

18-2 نقل الملكية بالوصية.

- (أ) يحظر نقل ملكية أي نشاط من أنشطة فوريفر التجارية أو التنازل عنه إلا في حالة الوفاة أو الانفصال القانوني أو الطلاق.
- (ب) يجب أن تعامل جميع طلبات أصحاب أعمال فوريفر التي تحتوي على توقيعين، بغض النظر عن وقت توقيعها، على أنها عقود ملكية مشتركة مع حق الأيلولة. وإذا كان صاحب أعمال فوريفر يعيش في إحدى ولايات الملكية المجتمعية، ستكون المعاملة على اعتبار الملكية المجتمعية مع حق الأيلولة. وعند تأكيد وفاة أي من الموقعين على طلب أصحاب أعمال فوريفر، فإن ملكية نشاط فوريفر تنتقل تلقائياً إلى الحي منهما. وسيكون هذا هو المتبع بغض النظر عما ورد في وصية صاحب أعمال فوريفر المتوفى أولاً. وبالإضافة إلى ذلك، فهذا يعني أنه عندما يوقع شخصين على طلب صاحب أعمال فوريفر فإن الحي منهما سيكون صاحب أعمال فوريفر الوحيد بعد وفاة الأول. وإذا لم يكن يرغب صاحب أعمال فوريفر في ذلك، فإنه يجب عليه الاتصال بالمكتب الرئيسي للتعبير عن احتياجاته لتقرير ما إذا كان يمكن تلبية هذه الاحتياجات. مع الوضع في الاعتبار أنه لا يمكنك إجراء أي تغيير في نشاط فوريفر خلال حياتك إلا في حالة الانفصال القانوني أو الطلاق.
- (ج) إذا كان طلب صاحب أعمال فوريفر مقدم من شخص متزوج زواجاً قانونياً وحدد في مربع الحالة الاجتماعية أنه متزوج، إلا أن الطلب يحتوي على توقيع أحد الطرفين المتزوجين فقط، فإن الشركة ستتعامل مع نشاط فوريفر على أنه ملكية مشتركة مع حق الأيلولة.
- (د) ستتعامل الشركة مع طلبات أصحاب أعمال فوريفر المقدمة من شخص محدد في مربع الحالة الاجتماعية أنه غير متزوج والتي تحمل توقيعاً واحداً، تتعامل معها وفقاً لذلك.
- (هـ) لنقل ملكية نشاط فوريفر خاص بشخص غير متزوج بعد

وفاته، يجب أن يكون لدى صاحب أعمال فوريفر وصية بذلك أو يستخدم ثقة المانح.

(و) تعتد الشركة بالملكية المشتركة مع حق الأيلولة واستخدام ثقة المانح كوسائل قانونية لامتلاك أنشطة فوريفر، وفي حال وفاة صاحب أعمال فوريفر، تنقل ملكية نشاط فوريفر إلي الحي أو المستفيد المنصوص عليه تلقائيًا دون حاجة للمضي في إجراءات الوصايا لنقل الملكية إلى الوريث المقصود.

(ز) إذا كان نشاط فوريفر مملوكًا لكيان تجاري، فإن وفاة المساهم الرئيسي لا تلغي ملكية الكيان التجاري لنشاط فوريفر، ما دامت ملكية الكيان التجاري لا تزال متوافقة مع سياسات الشركة المنظمة لملكية هذا الكيان التجاري. ستعتد الشركة بنقل الملكية عندما يصلها حكم محكمة أو وثائق قانونية تؤكد نقل الملكية وتعتمد الشركة ذلك.

(ح) في غضون ستة (6) أشهر من تاريخ وفاة صاحب أعمال فوريفر، يجب أن يقدم صاحب أعمال فوريفر الذي على قيد الحياة، أو الوصي أو ممثل التركة إخطاراً بالوفاة للمكتب الرئيسي المحلي لفوريفر ليفينج برودكتس. وينبغي أن يتضمن هذا الإخطار نسخة مصدقة من شهادة الوفاة، أو نسخة مصدقة من الوصية أو ثقة المانح، أو حكم محكمة، يسمح بنقل ملكية نشاط فوريفر إلى الخلف المستحق. ويجوز لفوريفر ليفينج برودكتس بعد ستة (6) أشهر من تاريخ الوفاة، أن تزيل اسم صاحب أعمال فوريفر المتوفى من أنشطة فوريفر. وسيتطلب ذلك تقديم الإخطار في الوقت المناسب وتقديم الوثائق المطلوبة لمصلحة الخلف، لمنع تعطيل و/أو إنهاء نشاط فوريفر. وإذا كانت هناك أسباب وجيهة، فإنه يمكن تقديم طلب لتمديد الوقت بحد معقول لتقديم وثائق نقل الملكية للمكتب الرئيسي المحلي لفوريفر ليفينج برودكتس الذي يتبع له صاحب أعمال فوريفر المتوفى قبل نهاية مدة الستة (6) أشهر. وتحتفظ فوريفر ليفينج برودكتس بالحق في سداد المدفوعات إلى الشريك المتبق على قيد الحياة، أو المستفيد، أو الوصي، أو الممثل الشخصي المخول قانونًا بشؤون تركة صاحب أعمال فوريفر المتوفى، لحين تقديم الوثائق القانونية في موعد مناسب.

(ط) تقتصر الحقوق القابلة للتوريث من أنشطة فوريفر على ما يلي:

1) يجب أن يكون الوريث شخصاً صالحاً لأن يكون من أصحاب أعمال فوريفر.

2) نظرًا لأن الوريث يجب أن يكون شخصاً بالغاً، فإن الملكية المشتركة أو الوصاية قد تنشأ لورثة متعددون أو لأولاد قُصر. وفي حالة تأسيس ملكية مشتركة، يجب إرفاق نسخة في ملف لدى فوريفر ليفينج برودكتس. ويجب أن تسمح شروط الملكية المشتركة بوضوح بأن يكون الوصي بمثابة صاحب

أعمال فوريفر. ويجب أن يعين الوصي أو الأمانة الإيصائية من قبل المحكمة المختصة والحصول على موافقة محددة ليكون صاحب أعمال فوريفر نائباً عن القصر.

(3) يحتفظ الوصي أو ولي الأمر بوضع صاحب أعمال فوريفر طالما لم تنتهك اتفاقية صاحب أعمال فوريفر، إلى أن يبلغ المستفيدين سن الرشد، ويقبل الوريث مسؤولية إدارة نشاط فوريفر بعد الحصول على موافقة مسبقة من المحكمة.

(4) يجب أن يكون الوصي أو ولي الأمر أو الزوج أو غيرهم من ممثلي صاحب أعمال فوريفر مسؤولاً عن تصرفات المستفيد، أو الصبي الذي تحت الوصاية، أو الزوج من حيث اتباع شروط سياسة اتفاقية صاحب أعمال فوريفر. وإلا فإن أي انتهاك لسياسات الشركة من قبل أي من الأفراد المذكورين قد يؤدي إلى إنهاء نشاط فوريفر.

(5) لا يتطلب وضع نشاط فوريفر القابل للتوريث داخل خطة تسويق الشركة سوى إقرار المدير فقط دون المستويات الإدارية الأعلى. ومع ذلك، تدفع المكافآت على نفس المستويات والشروط التي كان يخضع لها المتوفى. وستجري إعادة تصنيف جميع المديرين المشمولين بالرعاية من المنتميين إلى نشاط فوريفر كمديرين موروثين، والذين يمكن تأهيلهم لاحقاً كمديرين خاضعين للرعاية كما هو مبين في القسم 5.04 (هـ). وتورث مناصب نشاط فوريفر الأقل من المدير على هذا المستوى.

18-3 نقل الملكية بسبب الطلاق.

(أ) خلال فترة تعليق الطلاق أو التفاوض على تسوية الممتلكات، تواصل فوريفر ليفينج برودكتس صرف المستحقات لصاحب أعمال فوريفر كما كان يحدث قبل التعليق.

(ب) في حالة الطلاق أو الانفصال القانوني، فإن مرسوم اتفاقية تسوية الممتلكات واجبة النفاذ قانوناً قد توجب منح ملكية نشاط فوريفر لأحد الزوجين أو الآخر. إلا أنه لا يمكن تقسيم نشاط فوريفر. وسيكون من حق فرد واحد بالغ فقط الاحتفاظ بالمستوى التسويقي الحالي في نشاط فوريفر. ويجوز أن يختار الزوج الآخر إنشاء نشاط فوريفر خاص به على نفس مستوى خطة التسويق على النحو المحدد مع الزوج السابق. ويجب أن يستخدم الزوج الآخر الراعي الأصلي. ويجب أن يعامل نشاط فوريفر الجديد الخاص بالزوج الآخر من قبل الراعي باعتباره موروثاً حتى إعادة التأهيل.

١٩ المواثيق المقيدة

1-19 في حدود ما يسمح به القانون، لا تتحمل فوريفر ليفينج برودكتس، وأعضاء مجلس إدارتها، وموظفيها، ومساهميها، والمعنيين فيها،

ووكلائها (الذين يشار إليهم مجتمعين بمسمى "الشركاء") أية مسؤولية، ويعفي أصحاب أعمال فوريفر، فوريفر ليفينج برودكتس وشركائها من جميع المطالبات متنازلين عنها، وذلك بخصوص أي خسارة في الأرباح، وأي أضرار غير مباشرة، أو مباشرة، أو خاصة، أو تبعية، وكذلك عن أي خسائر أخرى تكبدها أصحاب أعمال فوريفر أو لحقت بهم جراء: (أ) خرق أصحاب أعمال فوريفر لاتفاقية أصحاب أعمال فوريفر المتضمنة في سياسات وإجراءات شركة فوريفر ليفينج برودكتس؛ أو (ب) تعزيز أو تشغيل أعمال أصحاب أعمال فوريفر وأنشطة أصحاب أعمال فوريفر المتعلقة بها؛ أو (ج) عدم صحة أو خطأ البيانات أو المعلومات التي يقدمها أصحاب أعمال فوريفر لفوريفر ليفينج برودكتس أو شركائها. أو (د) فشل أصحاب أعمال فوريفر في تقديم أي معلومات أو بيانات لازمة لفوريفر ليفينج برودكتس لتشغيل أعمالها، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الالتحاق بأصحاب أعمال فوريفر والقبول في خطة تسويق فوريفر ليفينج برودكتس ودفعة مكافآت حجم المبيعات. اتفق جميع أصحاب أعمال فوريفر على أن المسؤولية الكاملة لفوريفر ليفينج برودكتس وشركائها عن أي مطالبة كانت ذات صلة بعلاقة الوعي بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، أي سبب دعوى يتعلق بالعقد، أو الضرر، أو حقوق الملكية، يجب ألا تتجاوز، وتقتصر على، كمية المنتجات التي اشتراها أصحاب أعمال فوريفر من فوريفر والتي يمكن طرحها للبيع من جديد.

2-19 ترخيص مقيد لاستغلال علامات الشركة.

(أ) يعد اسم "فوريفر ليفينج برودكتس" ورموزها وغيرها من الأسماء التي قد تختارها فوريفر ليفينج برودكتس، بما في ذلك أسماء منتجات فوريفر ليفينج برودكتس، أسماء تجارية وعلامات تجارية مملوكة للشركة.

(ب) تأذن فوريفر ليفينج برودكتس لكل فرد من أصحاب أعمال فوريفر بموجب هذه الوثيقة باستغلال العلامات التجارية المسجلة وعلامات الخدمة، والعلامات الأخرى (المشار إليها فيما يلي مجتمعة بمسمى "العلامات") الخاصة بفوريفر ليفينج برودكتس، وذلك عند أداء أصحاب أعمال فوريفر لواجباتهم والتزاماتهم المتضمنة في اتفاقية أصحاب أعمال فوريفر والسياسات والإجراءات ذات الصلة. تعد جميع العلامات وتظل ملكية حصرية لشركة "فوريفر ليفينج برودكتس". حظر استغلال العلامات إلا على النحو المأذون به في اتفاقية أصحاب أعمال فوريفر وسياسات وإجراءات فوريفر ليفينج برودكتس ذات الصلة. لا يسري الترخيص الممنوح إلا طالما كان أصحاب أعمال فوريفر في وضع جيد ويمثلون امتثالاً كاملاً لسياسات وإجراءات فوريفر ليفينج برودكتس. ومع ذلك، يحظر على أصحاب أعمال فوريفر المطالبة بملكية أية علامة من علامات فوريفر ليفينج برودكتس (أي التسجيل للحصول على اسم نطاق مدرج فيه اسم

”فوريفر ليفينج برودكتس“، أو أية علامة من علامات فوريفر ليفينج برودكتس الأخرى بأي شكل من الأشكال، أو صورة من الصور) ما لم تصدر موافقة كتابية بذلك من فوريفر ليفينج برودكتس. وتمثل هذه العلامات قيمة كبيرة لفوريفر ليفينج برودكتس، ولا تسمح فوريفر ليفينج برودكتس لأي فرد من أصحاب أعمال فوريفر باستغلالها إلا بعد الحصول على إذن صريح.

(ج) يحظر على أصحاب أعمال فوريفر الإعلان عن منتجات فوريفر ليفينج برودكتس بأي طريقة أخرى سوى الإعلانات أو المواد الترويجية التي توفرها فوريفر ليفينج برودكتس والمواد الحاصلة على موافقة مسبقة من موظف مخول من فوريفر ليفينج برودكتس. يوافق كل أصحاب أعمال فوريفر على عدم استخدام أي مواد مكتوبة، أو مطبوعة، أو مسجلة، أو أي مواد أخرى في الإعلان أو الترويج أو وصف المنتج أو برنامج تسويق فوريفر ليفينج برودكتس، أو بأي طريقة أخرى، أي مواد غير مشمولة بحقوق الطبع والنشر لا توفرها فوريفر ليفينج برودكتس، ما لم تكن هذه المواد مقدمة من فوريفر ليفينج برودكتس وحاصلة على موافقة كتابية من فوريفر ليفينج برودكتس قبل نشرها أو عرضها. كما يوافق أصحاب أعمال فوريفر بموجب ذلك على عدم نشر أية بيانات تحط من قدر فوريفر ليفينج برودكتس، أو منتجاتها، أو خطة المستحقات المالية لدى فوريفر ليفينج برودكتس، أو إمكانات الدخل لديها.

٢٠ المعلومات السرية واتفاقية عدم الإفصاح

1-20 (أ) تعد تقارير المستوى التسويقي الأدنى وجميع تقارير ومعلومات المستويات الأخرى، بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، معلومات نظام بيع المستوى التسويقي الأدنى وبيانات ملخص العمولات، تعد من خصوصيات فوريفر ليفينج برودكتس ومملوكة لها ومن أسرارها.

(ب) يلزم كل من حصل على هذه المعلومات من أصحاب أعمال فوريفر أن يتعامل معها باعتبارها خاصة وسرية ويعتني بأن تظل طي الكتمان، وأن يتجنب استغلالها لأي غرض آخر سوى إدارة نظام بيع المستوى التسويقي الأدنى الخاص به/بها.

(ج) قد يتاح لأصحاب أعمال فوريفر الاطلاع على معلومات خاصة وسرية، ويقر من يتاح لذلك أن هذه المعلومات مملوكة لشركة فوريفر ليفينج برودكتس، وتمثل قيمة لها ذات حساسية كبيرة، وأن هذه المعلومات ما جرى إطلاعه قصرًا وحصرًا عليها، إلا لأغراض تعزيز بيع منتجات فوريفر ليفينج برودكتس والبحث عن أطراف خارجية ممن قد يرغبون في الانضمام لعضوية

- أصحاب أعمال فوريفر، وتدريب هذه الأطراف ورعايتها، ومواصلة بناء وتعزيز أنشطته في فوريفر ليفينج برودكتس.
- (د) كما يراد بلفظ "الأسرار التجارية" أو "المعلومات السرية" المعلومات التي تخص تركيبة، أو نمط، أو تجميع، أو برنامج، أو جهاز، أو طريقة، أو تقنية، أو عملية، والتي:
- (1) تتمتع بقيمة اقتصادية مستقلة، فعلية أو محتملة، نتيجة عدم معرفة الآخرين بها ممن يمكنهم الحصول على قيمة اقتصادية من إفشائها أو استغلالها؛
- (2) تخضع لجهود معقولة في ظل الظروف المحيطة للحفاظ على سريتها.
- (هـ) عندما توفر فوريفر ليفينج برودكتس معلومات لأصحاب أعمال فوريفر، فالغرض الوحيد من ذلك هو إدارة أعمال فوريفر ليفينج برودكتس.
- (و) يحظر على أصحاب أعمال فوريفر استغلال أو كشف أو نسخ أو تسريب أي أسرار تجارية أو معلومات سرية بحيث تصير في متناول أي شخص آخر غير أصحاب أعمال فوريفر، دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من فوريفر ليفينج برودكتس.
- (ز) يحظر على أصحاب أعمال فوريفر، استخدام، أو استغلال أو الانتفاع من أي من الأسرار التجارية أو المعلومات السرية، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لصالحه/لصالحها، أو لصالح أي شخص آخر، في أي غرض آخر سوى أداء أعمال فوريفر ليفينج برودكتس.
- (ح) أصحاب أعمال فوريفر الحفاظ على سرية وأمن الأسرار التجارية والمعلومات السرية في له / لها حيازة وللحماية من الكشف أو سوء الاستخدام أو الاختلاس أو أي عمل آخر يتعارض مع حقوق اللوحات.
- (ح) **المواثيق المقيدة الإضافية.** بالنظر إلى استلام فوريفر ليفينج برودكتس لأسرار تجارية أو معلومات سرية، يوافق أصحاب أعمال فوريفر بالضرورة على أنه طوال مدة العمل مع شركة فوريفر، يحظر على أصحاب أعمال فوريفر اتخاذ أو تشجيع أي إجراء يكون الغرض منه أو يترتب عليه التحايل، أو خرق، أو التداخل مع أو التقليل من قيمة أو فائدة العلاقات التعاقدية لفوريفر ليفينج برودكتس مع أي فرد من أصحاب أعمال فوريفر. دون الحد من عمومية ما سبق، يوافق أصحاب أعمال فوريفر طوال مدة العمل مع شركة فوريفر، على عدم الاتصال بأي من أصحاب أعمال فوريفر، أو عملاء فوريفر ليفينج برودكتس، أو أي شخص كان من أصحاب أعمال فوريفر، أو كان من العملاء خلال الاثني عشر (12) شهراً الماضية، وكذلك عدم محاولة استمالاته، أو إقناعه، أو تسجيله، أو رعايته، أو قبوله، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وذلك للحصول على الفرص المتاحة في برامج التسويق التي تقدمها أية شركة مبيعات مباشرة

غير فوريفر ليفينج برودكتس، أو تشجيع أي شخص ممن ذكروا
بأي وسيلة للترويج لذلك.

(ي) تظل الاتفاقيات الواردة في قسم "معلومات سرية" من هذه
السياسات أبدية ودائمة. تظل الاتفاقيات الواردة في قسم
"المواثيق المقيدة الإضافية" من هذه السياسات نافذة وسارية
المفعول خلال فترة تنفيذ اتفاقية أصحاب أعمال فوريفر
السابقة المبرمة بين فوريفر ليفينج برودكتس وأصحاب أعمال
فوريفر، ثم بعد ذلك حتى آخر المواعدين حلولاً: مرور عام واحد
على تلقي آخر معلومات سرية أو مضي اثني عشر (12) شهراً
بعد انتهاء وإنهاء اتفاقية أصحاب أعمال فوريفر المذكورة.

سياسة الأشهر الستة, 13
سياسة إعادة الطلب بعد بيع %75, 30, 31
مطلب النشاط, 7
تغيير العنوان, 30
الدعاية, 39; على الانترنت, 33
التحكيم, 40
حساب المكافآت, 13
دفع المكافآت, 13
مكافأة رئيس مجلس الإدارة, 1, 24
المطالبات: بشأن الإيرادات, 34; الطبية, 35; بشأن المنتج, 34
المعلومات السرية, 1, 44
المدير المثوي الماسي, 19, 21
المدير الحامل للبروش الماسي, 19, 20
المدير الحامل للبروش الماسي الياقوتي, 19, 20
حل النزاعات, 36, 39
متطلبات صاحب أعمال فوريفر, 18
طلب الانضمام كصاحب أعمال لدى فوريفر, 3, 5, 13, 30-33, 36, 37
دعم صاحب أعمال فوريفر, 2, 24
الطلاق, 42
المدير الحامل للبروش الماسي المزدوج, 20
المدير الحامل لبروش النسر, 3, 5, 18
قمة المديرين الحاملين لبروش النسر, 16-18
.; الحوافز المكتسبة, 5, 22
المعارض, 31
تصدير المنتج, 34
مكافأة التميز, 22
المدير المتميز, 5, 15-16, 20
الرابي العالمي, 1, 17, 20, 27-29
الضمان, 1, 8
الحقوق القابلة للتوريث, 41
المدير الموروث, 6, 15-16, 42
المكافأة الدولية, 30, 31
الترقيات الدولية, 30, 31
الرعاية الدولية, 30, 31
سياسات الانترنت, 38
الملكية المشتركة مع حق الأيلولة, 41
مكافأة القيادة, 3, 5, 7, 12, 14-18, 21, 24, 28
المطبوعات, 8, 30, 34
الزواج, 41

أدنى حد للطلب, 30
الترقيات, 9, 12
ربح نوفوس, 6, 9-11, 13
ربح عميل نوفوس, 4, 10-14
سعر عميل نوفوس, 6, 29
تقديم الطلبات: حد 25 نقطة قيمة, 29; سياسة إعادة الطلب بعد بيع 75%, 30;
باسم شخص آخر, 32; أدنى حد للطلب, 30; أكثر من اللازم, 29; إجراءات, 29
المكافأة الشخصية, 3, 10-11
البروشات, 18
الترويج للشركات الأخرى, 33
التشغيل بالوكالة, 33, 35
المدير الحاصل على تقدير, 14, 18
رد القيمة, 8, 9, 32
إعادة الرعاية, 30
المدير الحامل للبروش الياقوتي, 18, 20
البيع: في العبوة الأصلية, 34;
في المتاجر, 33; على الانترنت, 39;
إلى أصحاب أعمال فوريفر آخرين, 33; لآخرين بغرض إعادة البيع, 34
المدير الأعلى, 20
المدير المساعد, 20
المدير المشمول بالرعاية, 15
الرعاية: تعامل صاحب أعمال فوريفر مع شركات أخرى, 33; احتيال, 31; دولي, 30; على
الانترنت, 38
الإنهاء: لسبب, 38;
اختيارياً, 37
العلامات التجارية, 38, 43
نقل الملكية, 36, 40, 42
المدير المحوّل, 16
منح السفر, 5
المدير الحامل للبروش الماسي الثلاثي, 21
المدير غير الحاصل على تقدير, 15
مكافأة حجم المبيعات, 3, 11
مواقع الويب: الشركة, 7, 38, 41
صاحب أعمال فوريفر, 38
المؤهلين للتعامل بالجملة, 3, 10-12, 29

فوريفر ليفينج برودكتس, مكتب الشرق الأوسط و مراكز المنتجات

KINGDOM OF SAUDI ARABIA

RIYADH

Al Kariah 1 Shopping Center
1st Floor, Shop 207 Olaya
Riyadh, KSA

Tel : +966 11 2151970

Fax: +966 11 21 51971

AL KHOBAR

Ground Floor shop #65, Al Khobar Mall,
King Abdulazeez Street
along Dammam - Al Khobar High Way,
Beside Tulip Inn & Redtag

Tel: +966 13 8878458

Fax: +966 13 8878462

JEDDAH

No. 117-118, Al Hayah Commercial
Complex Back of Radisson SAS Hotel
Madinah Road, P.O. BOX # 41820,
Jeddah-21531, KSA

Tel: +966 12 6144700

Fax: +966 12 6144600

AL AHSA

Star Mall - Office No#. SF18, 2nd
Floor, Prince Talal Bin Abdulaziz St.
Crossing with King Khaled St. East
and King Fahd Rd. West

Al Ahsa, KSA

JORDAN

Rana Tower - Ground Floor
Al Madina St., Amman

OMAN

Villa no. 240

Auziba, Muscat

Tel: +986 24 618098

FLP Middle East Head Office

Block B, B-23 & B-24, Road W B-21

Dubai Airport Free Zone

P.O. BOX # 54305, Dubai, UAE

Tel: +971 4 2994800

Fax: +971 4 2994887 / 4 2996654

DUBAI

TECOM - Floor 10, Office 10C-C

10C 13, 10C-14, 10C-15 in I-Rise

Tower, Al Thaniya 1st, Tecom, Dubai

Tel: +971 4 5134836

Fax: +971 4 5134823

DEIRA - S.S Lootah Corporate

Building, Salahudin Road Deira

P.O. BOX # 54305, Dubai, UAE

(Opposite Al Yasmeen Building

near Abu Hail Metro Station)

Tel: +971 4 2978114

Fax: +971 4 2978113

ABU DHABI

Mezzanine Floor, Electra St. behind

Janata Bank Corner Muroor Rd.

Same building of Gulf Radiology

Laboratory Sheikh Mohammed Bin

Khalifa Al Nahyan Bldg.

P.O. BOX # 70097, Abu Dhabi, UAE

Tel: +971 2 6392447

Fax: +971 2 6392448

QATAR

Villa no.15, Beverly Hills, Al Waab

Doha, Qatar

Tel: +974 3129 3000

KUWAIT

Mezzanine Floor

130 Dawliah Commercial Center

P.O. Box # 21262

Safat 13073, Kuwait City

Tel: +965 2 2402015

Fax: +965 2 2402016



فوريفر
الشرق الأوسط



16FEB15K-1
Item Code:30168

Web: www.foreverliving.com

Email: customerservice-uae@foreverliving.ae